HETTY KOES ENDANG : SOAL KONTRAKAN RUMAH DI JOHOR

PRIA TAKARI UTAMA

Tiba-tiba penyanyi kondang Hetty Koes Endang muncul di Padang. Hetty yang sudah 4,5 tahun berdomisili di Johor Baru, Malasyia, datang bukan dalam acara *show* keliling ke tanah air. Namun, ia hadir dalam acara penandatanganan kerjasama usaha Proyek Kawasan Industri Padang antara PT Andalas Rekasindo Pratama dengan perusahaan kawasan industri Malaysia, JSEDC Technopark Sdn Berhad.

Hetty berminat terjun ke bisnis properti? Tidak pula. Ia mengaku masih berprofesi sebagai penyanyi tulen. Coba, selama menetap di Johor Baru, Hetty masih sempat rekaman empat album, di samping manggung ke Jepang dan berbagai *dinner show* di Johor. "Tapi, rumah tangga tetap nomor satu lho," cerita Hetty yang kini punya momongan berusia 1,5 tahun.

Tentang kedatangannya ke Padang, Hetty bertutur: "Saya datang sebagai istri pegawai negeri Johor." Ya, Yusuf Erwin Faisal, suami Hetty, adalah *manager businness development* JSEDC. Tak heran, jika Hetty masuk rombongan para pengusaha kawasan industri Malasyia, yang datang ke Padang. Di bawah pimpin oleh Menteri Besar Johor, YAB Tan Sri Dato' Haji Muhyiddin.

Apakah Hetty juga investasi dengan rumah di Johor Baru? "Wah, harga rumah lebih mahal di sana," ceritanya pada *Properti Indonesia*. Kalaupun rumah dibeli dengan maksud untuk dikontrakkan, juga susah. Soalnya, menurut Hetty, kebiasaan penduduk Johor, walaupun rumah dikontrakkan untuk satu tahun, mereka selalu membayarnya per bulan. "Uang kontrak itu kan jadi sulit diinvestasikan," papar penyanyi asal Bandung ini. ***(PTU)***

IWAN PONTJOWINOTO : DARI BANKIR KE PUSAT REKREASI

Cukup lama wajah Iwan Pontjowinoto tak terlihat di lingkungan para bankir. Padahal, selama ini orang mengenalnya sebagai Senior Vice President Lippobank. Ke mana? Bankir itu kini mengelola produk properti. Sejak Oktober 1993 lalu, ia memang direktur pengelola Seaworld Indonesia, Ancol. Di pusat rekreasi berupa akuarium raksasa yang dibangun Lippoland tersebut, Iwan gampang ditemui dengan penampilan yang amat berbeda ketika ia menjadi bankir. Di sini, ia selalu bergaya santai dengan seragam biru bermotif gambar ikan. "Sekarang, inilah baju kerja saya," katanya.

DAHLAN R. P

Apa perbedaan mengelola bank dengan pusat rekreasi? "Di bank kita memberi nafkah untuk hidup, di sini memberi arti bagi hidup," ungkap Iwan. Artinya, di dunia perbankan yang dikelola adalah uang masyarakat agar mendapatkan nilai maksimum. Sedang di pusat rekreasi, mengelola perasaan orang, sehingga ia gembira dan bahagia. Namun, tegas Iwan, tantangannya sama saja. Sebagai manajemen, tugasnya memotivasi orang dan memberi visi agar orang bekerja ke arah yang sama. Tak heran jika ia berprinsip bahwa apapun bidang yang ditekuni, yang penting memberi arti bagi hidup. "Jika besok saya ditugaskan sebagai kepala sekolah saya juga mau," tantangnya.

Perjalanan karier insinyur teknil sipil jebolan ITB ini memang unik. Awalnya ia bergabung dengan IBM. Sebelas tahun di perusahaan komputer yang dikenal sebagai pencetak manejer handal itu, tahun 1989 Iwan direkrut ke Lippobank menangani *consumer* banking. Kini, dunianya industri rekreasi.

Investasi akuarium raksasa yang dikelolanya tak kurang Rp 30 miliar. Sejak dibuka awal Juni lalu, pemasukan dari tiket masuk saja sudah Rp 4 miliar. "Kami optimis dalam tiga tahun investasi akan kembali," katanya.***(PTU)***

SUWITO SANTOSO : INGIN MANDIRI

Bak seorang koki di sebuah restoran besar lalu keluar mendirikan restoran sendiri. Begitulah agaknya ungkapan bagi Suwito Santoso. Ia bergabung dengan grup Sang Pelopor sejak 1985, dan mulai awal tahun ini mengibarkan bendera perusahaan konsultan yang khusus menangani pusat perbelanjaan.

Pria ini memang menghabiskan sebagian besar masa kerjanya di dunia pusat perbelanjaan. Tengok saja, begitu menamatkan studi dari UKSW Salatiga, ia bekerja di PT Artha Buana Sakti yang membangun Gajah Mada Plaza. Empat tahun kemudian pindah ke konsultan properti Procon Indah/JLW. Setahun kemudian, ia bergabung dengan Sang Pelopor. Proyek yang pernah ditangani konsep dan marketingnya adalah Pondok Indah Mall, Citraland Mall Grogol dan Metropolitan Bekasi. Dengan bekal itu, Suwito mengaku tak takut bersaing dengan konsultan properti asing. Apalagi ia sempat belajar banyak dari

HERMAN SYAHARA

Ciputra.

Mengapa Suwito "cabut" dari Sang Pelopor? ''Saya ingin mandiri,'' ujar pria yang sedang menangani proyek mega mall di Pluit. Bersolo karier memang berbeda dengan bergabung bersama orang lain. ''Sekarang, tanggungjawabnya lebih besar dan bebannya lebih berat, tapi lebih menantang,'' katanya. Satu lagi —hal yang tak diucapkannya: kalau semasa di Sang Pelopor jabatannya cuma manager, sekarang dikartu namanya tertulis presiden direktur. *(HS)*

LIA HERLIATI : ANTARA STUDI DAN PROPERTI

Dara manis kelahiran Bandung ini memang tergolong masih belia di bidang bisnis properti. Tapi tekadnya, boleh juga. "Saya menyukai pekerjaan yang sifatnya menantang," ujar Lia Herliati Nastiti, Dirut PT Sarana Purwa. Maka tahun 1993, Lia mendirikan sebuah perusahaan kontraktor. Bidang tersebut dinilai cukup berprospek di Bandung. Kenapa tidak langsung menjadi developer saja? "Saya ingin mencari pengalaman dulu," kilahnya merendah.

Jangan kaget, kalau kontraktor belia ini masih berstatus mahasiswi pada dua perguruan tinggi di Bandung. Ia kuliah pada semester terakhir di Jurusan Manajemen FE Unpad dan di Teknik Kimia Institut Teknologi Nasional. Walau sibuk dengan bisnis dan studi, namun Lia mengaku tidak merasa kewalahan dalam membagi waktu. "Saya sangat disiplin mengatur kegiatan sehari-hari," tuturnya.

Mojang Priyangan ini mengaku, dalam menjalankan usahanya, masih sering mendapatkan bimbingan dari sang ibu. Maklum, ibunya, Ir. Atty Wartika Harianto, adalah developer yang sudah belasan tahun membangun perumahan di Kota Bandung. Salah satu proyek yang kini sedang digarap adalah perumahan dinas Bank Dagang Negara cabang Bandung. *(JY)*

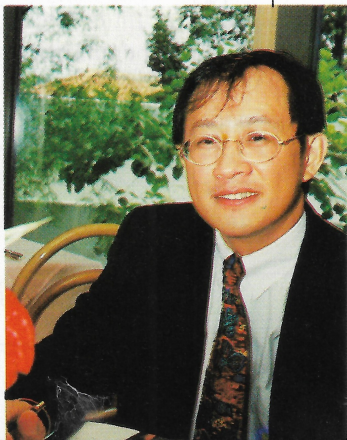
WILLIAM YIU : DARI BNI CITY KE BONA CITY

Tak banyak orang tahu,William Yiuadalah *master planner* sekaligus *Executive Vice Chairman*Bonauli, grup yang sedang membangun Bona City di Cilegon.

Bagi William, menggarap mega proyek sekaliber Bona City bukanlah hal baru. Sebelum ke Indonesia, lulusan A Cambridge Univercity dan Havard Business School ini telah melanglang buana ke berbagai negara di Eropa, Timur Tengah dan Asia Pasifik untuk ''mendandani'' berbagai kota dari kekumuhan. Kiprahnya di Indonesia diawali dengan membangun Timba Estate di Kalimantan, lalu mengkonsep BNI City, Lippo Village dan terakhir Bona City.

Di Cilegon banyak pekerja asing, namun belum tersedia fasilitas permukiman yang memadai bagi mereka. Menurut Wiliam, ekspatriat yang bekerja di Cilegon sebagian besar meninggalkan keluarganya di Jakarta. Inilah pasar yang dibidik.

Apakah Bona City akan jadi kota para ekspatriat?. ''Tidak. Kami akan membangun beberapa fasilitas pendidikan bagi warga Cilegon dan sekitarnya,'' janjinya. Lembaga pendidikan yang khusus menghasilkan tenaga siap pakai. Untuk memenuhi kebutuhan Bona City dan lapangan pekerjaan lain. *(JY/HS)*


TATAN R

SETRA DUTA RESIDENCE

Nuansa kemegahan dan kenyamanan dalam sentuhan keindahan

PARIJS VAN JAVA

SETRA DUTA RESIDENCE *adalah sebuah permukiman masa kini dengan nuansa keemasan. Cerminan kota Bandung, sesuai dengan sebutannya sebagai Parijs van Java, yang ditata dan dirancang secara cermat dengan menyerap setiap pengaruh alam, keinginan dan kebutuhan hunian ke dalam suasana dan gaya yang khas yaitu perpaduan gaya arsitektur modern dan keanggunan di tengah keasrian lingkungannya. Sebuah investasi yang jitu dan impian hunian yang nyaman untuk Anda sekeluarga.*

Adalah bukan hal yang mudah untuk menemukan kawasan pemukiman yang masih sejuk, nyaman dan damai di kawasan Bandung pada tahun-tahun belakangan ini.

Melihat keadaan yang demikian, para ekskutif *PT PURNAMA BUANA dan PT CEMARA KENCANA PERMAI* lantas berfikir untuk menciptakan kawasan pemukiman yang nyaman di Bandung. Dari berbagai diskusi yang digelar akhirnya tersusunlah sebuah konsep untuk menghadirkan kembali nuansa ***Parijs Van Java.***

Terwujudlah **SETRA DUTA RESIDENCE**, sebuah pemukiman bernuansa ***Parijs Van Java*** yang berada di kawasan pemukiman mewah Setrasari Bandung Utara. Lokasinya tidak jauh dari bandara Husen Sastranegara, pintu tol Pasteur dan juga dekat dengan toko swalayan, *supermarket*, restoran serta fasilitas pendidikan. Di areal seluas 20 hektar ini Anda akan temukan pilihan sebuah kawasan rumah tinggal modern dan anggun, dimana tata letak bangunan diatur begitu apik mengikuti kontur tanahnya dan lingkungan alamnya yang asri, segar dan terpelihara sesuai dengan selera dan citra Anda.

SETRA DUTA
RESIDENCE

A dream that has come true. Ini terbukti dari suksesnya acara *launching* **SETRA DUTA RESIDENCE** di hotel Horizon Bandung bulan April 1994 lalu. Dalam acara tersebut tak kurang dari 20 unit terjual. Jumlah ini belum termasuk lebih dari 100 unit lainnya yang telah terjual beberapa waktu sebelumnya. Data terakhir bahkan menunjukkan129 unit berhasil dijual hingga awal Agustus ini.

Harga rata-rata setiap unit yang ditawarkan berkisar antara Rp 200 juta hingga Rp 500 juta dengan luas bangunan mulai dari 210 sampai 450 meter persegi. Ada 6 type rumah pilihan yang ditawarkan, yaitu Ciumbuleuit, Wastukencana, Pager Gunung, Bahureksa, Dayang Sumbi dan Taman Sari. Sekilas saja kita tahu bahwa nama-nama tersebut bercirikhas kota Bandung. Penawaran tersebut tentu saja sangat menarik bagi konsumen, apalagi dengan melihat keunggulan-keunggulan yang dimiliki **SETRA DUTA RESIDENCE**.

Saat ini, selain menyelesaikan pembangunan tahap pertama yang telah terjual seluruhnya. Pihak developer sedang menyiapkan pengembangan tahap berikutnya. Sehingga total kawasan **SETRA DUTA RESIDENCE** luasnya menjadi kurang lebih 40 hektar.

Dari kiri ke kanan :
Kurniadi Mulyana *(Komisaris)*, Edi Sukamto Josana *(Executive Director)*, Willy Sunaryo *(Deputy Exc. Director)*, Ir. Arief A. Wiradisuria *(Executive Director)*, Joseph Koshan *(Komisaris)*, Ny. Ami Sambas Wiradisuria *(Komisaris)*, Ginawan Chondro *(Komisaris)*, Rini Dewi Ariani Wiradisuria *(Komisaris)*

Sungguh bukan harapan yang muluk-muluk. ***This is just another dreams that will come true.***

Kantor Pemasaran :
Jl. Pasir Kaliki 15 D,
Telp. (022) 432678 (Hunting)
Fax. (022) 432679 Bandung

ALITA MARSANTI:

Pengelola Bank Khusus KPR

Inilah wanita bankir yang memulai karier sebagai juru ketik. Kapankah persisnya suku bunga KPR bakal naik? Bagaimana perhitungannya? Akankah Alita dikukuhkan sebagai Dirut Bank Papan atau malah akan diisi bankir lain?

Tatkala suku bunga merambat naik di Amerika sana, pelaku bisnis properti di sini pun rada cemas: akankah suku bunga di sini juga merangkak naik. JIka suku bunga naik, tentu daya beli masyarakat terhadap properti akan melemah. Namun, secemas-cemasnya pemain properti, tentu lebih dag-dig-dug lagi para konsumen properti, khususnya nasabah KPR perbankan. Jika sebelumnya orang bisa membeli rumah seharga Rp 25 juta umpamanya, maka dengan kenaikan suku bunga, kemam-puannya hanya sekitar Rp 20 juta. Tentu, ukurannya akan lebih kecil. Rumah yang sudah kecil, akan semakin kecil. Inilah yang dikhawatirkan Alita Marsanti, Pjs Direktur Utama Bank Papan.

Sebagai bankir yang mengelola bank khusus yang membiayai KPR, kedudukan Alita dalam hal ini jelas dilematis. Pada satu sisi ia dibebani missi membantu KPR bagi masyarakat. Di sisi lain, iapun harus menjaga agar Bank Papan tetap tumbuh stabil. Untuk ini, iapun tak bisa lepas dari pengaruh pasar suku bunga perbankan di sekitarnya. Kapankah suku bunga KPR benar-benar akan naik? Bagaimana alternatif-alternatif baru pembiayaan perumahan? Di ruang kerjanya yang banyak dihiasi kaligrafi ayat suci Al Qur'an, Alita Marsanti menerima Musfihin Dahlan, Pria Takari Utama, dan fotografer Dahlan Rebo Paing dari Properti Indonesia, *akhir bulan lalu.*

Kenaikan suku bunga di luar negeri, akan berpengaruh juga kenaikan suku bunga di sini?

Di dalam negeri sudah mulai terasa pengaruhnya. Untuk suku bunga deposito di dalam negeri, sudah mulai naik, terakhir sampai pada angka 15 persen. Padahal dulunya berkisar antara 11 sampai 12 persen.

Dampaknya pada pembiayaan KPR?

Ya, bisa mempengaruhi suku bunga KPR juga. Saat ini, dengan suku bunga 17,5 persen masih dianggap layak.

Tentu kondisi ini akan berpengaruh luas...

Ya, pengaruhnya, daya beli terhadap rumah akan makin berkurang. Jika dengan suku bunga 17,5 persen sudah bisa mendapatkan rumah seharga misalnya Rp 25 juta, maka jika terjadi kenaikan bunga, mungkin hanya akan mendapatkan rumah seharga Rp 20 juta. Berarti uang muka akan lebih besar. Kalau membeli rumah yang sama, jika dananya terbatas, terpaksa masyarakat harus membeli yang lebih kecil.

JIKA DENGAN SUKU BUNGA 17,5 PERSEN SUDAH BISA MENDAPATKAN RUMAH SEHARGA MISALNYA RP 25 JUTA, MAKA JIKA TERJADI KENAIKAN BUNGA, MUNGKIN HANYA AKAN MENDAPATKAN RUMAH SEHARGA RP 20 JUTA. BERARTI UANG MUKA AKAN LEBIH BESAR. KALAU MEMBELI RUMAH YANG SAMA, JIKA DANANYA TERBATAS, TERPAKSA MASYARAKAT HARUS MEMBELI YANG LEBIH KECIL.

HIPOTEK ITU MEMAKAN WAKTU LAMA. KALAU SECONDARY MORTGEGE KAN BARU BISA DIPERJUALBELIKAN SETELAH HIPOTIKNYA DIPASANG, SEDANG MEMASANG HIPOTIK ITU MEMERLUKAN WAKTU SAMPAI 2 TAHUN.

Bisakah dijelaskan rasional penurunan tersebut?

Kan kita menghitungnya dari angsuran, tak boleh lebih dari sepertiga gaji debitur. Di mana di dalamnya terdapat komponen bunga dan pokok pinjaman. Jika bunga naik, berarti porsi bunganya juga naik, sehingga pinjamannya jadi rendah. Kalau tadinya dengan angsuran Rp 300.000 bisa untuk Rp 25 juta. Tapi sekarang, dengan suku bunga 20 persen misalnya, angsuran Rp 300.000 itu sudah untuk rumah Rp 20 juta.

Menurut Anda, jika benar suku bunga KPR naik, akan menjadi berapa nantinya?

Ya, saya kira bisa sampai 20 persen. Itu kalau jika kita mendapatkan dana dari masyarakat di atas 15 persen.

Kapan suku bunga KPR itu persisnya akan naik?

Khusus Bank Papan, selama kita masih bisa mendapat *spread* yang cukup, kita akan tetap pertahankan seperti sekarang, 17,5 persen. Tapi jika suku bunga deposito naik menjadi 16 atau 17 persen, tak mungkin kita bisa bertahan lagi. Dengan terpaksa kita harus menyesuaikan suku bunga.

Jadi, begitu suku bunga deposito melangkah ke angka 16 persen, suku bunga KPR bank Papan akan langsung naik?

Ya.

Mungkinkah kejadian tahun 1989/90 terulang lagi, di mana suku bunga melejit sangat tinggi?

Saya pikir, tetap ada upaya oleh pemerintah agar itu tak mempengaruhi perekonomian.

Kebanyakan bankir terkemuka di sini memulai karier benar-benar dari bawah. Alita Marsanti juga memulai kariernya dari jenjang terbawah. Coba, tatkala masuk Citibank tahun 1972 lalu, ia memulai sebagai typist alias juru ketik dengan gaji hanya Rp 25.000. Barulah pada tahun ketiga ia bekerja di Citibank, ia dipercaya sebagai sekretaris. Modalnya waktu itu hanyalah keterampilan berbahasa Inggris dan ijazah Akademi Manajemen & Sekretaris Indonesia (ASMI), yang ditamatkannya tahun 1972 itu. Sebelumnya, sambil kuliah ia juga sudah bekerja pula sebagai juru ketik pada Ishak Mc. Donald & Suckling Quantity Surveyor di Jakarta. "Pokoknya, waktu itu yang saya pikirkan hanyalah bagaimana cepat dapat bekerja untuk membiayai kuliah saya," cerita Alita.

Hanya setahun menjadi sekretaris, Alita naik jenjang lagi menjadi service assistant. *Dan, melihat prestasinya yang cukup baik, Alita diberi kesempatan mengikuti pendidikan calon officer, Executive Development Program. Begitu menyelesaikan EDP, lompatan besar terjadi dalam kariernya. Alita langsung memegang posisi manejer sebagai Credit Departement Head, yang dipegangnya sampai tahun 1979. Terakhir, di bank yang dikenal sebagai pencetak bankir handal itu, Alita menjabat sebagai consumer head.*

Barulah tahun 1980, ia menyeberang ke PT Papan Sejahtera—waktu itu merupakan LKBB, dan langsung menduduki kepala bagian pemrosesan kredit. Mengapa ia pindah dari bank AS yang sudah mapan itu? "Saya ingin ikut mengembangkan perusahaan negeri sendiri," akunya. Kariernya di LKBB ini terus melejit, lebih-lebih setelah gelar MBA diraihnya dari Golden Gate University, San Fransisco California, AS. Akhirnya tahun 1992 ibu tiga orang putri ini dipercaya menjadi direktur. Dan, ketika Dirut Bank Papan Widigdo Sukarman ditugaskan menjadi Dirut BTN beberapa bulan yang lalu, Alita diserahi tugas menakhodai bank ini. "Saya hanya care taker," *katanya soal jabatannya yang sekarang, Penjabat Dirut Bank Papan.*

Ngomong-ngomong, setelah lima tahun berkiprah di Bank Papan, apa yang mengesankan bagi Anda?

Unik sekali. Banyak orang beranggapan Bank Papan adalah bank pemerintah, padahal kita jelas bank swasta. Baru-baru ini kita ada survai, yang salah satu isiannya banyak diisi responden bahwa kita bank BUMN. Tapi kesan itu ada juga positifnya, di mana kita lebih dipercaya. Namun, di lain pihak kita mencoba profesional seperti bank lain, walau baru satu tahun menjadi bank. Apalagi sekarang banyak bank, maka kalau kita tak ada keunikannya, akan sama saja dengan bank-

bank lain. Pokoknya, kalau ngomong soal perumahan atau papan, maka bayangan orang diharapkan langsung ke Bank Papan.

Mengelola *housing loan*, apa sih istimewanya?

Kalau administrasinya mungkin sulit, karena banyak dan kecil-kecil. Namun, dari segi risiko lebih kecil. Kalau satu debitur tak bisa membayar lagi, rumah itu masih bisa dijual. Kalaupun terjadi *total loss*, paling hanya sekitar Rp 200 juta, atau seburuk-buruknya Rp 500 juta-lah. Kalau kita membiayai pabrik misalnya, lebih sulit. *Total loss*-nya bisa ratusan miliar, seperti kasus GKG. Begitu juga kalau pabrik terbakar, ia langsung tak berproduksi. Sedang kalau rumah yang terbakar, orangnya masih bekarja dan masih ada sumber penghasilan.

Mengapa Bank Papan belum mengeluarkan kredit pembebasan lahan bagi developer yang membangun

RSS?

Kita sih ingin sekali membantu, terutama developer-developer baru yang punya prospek bagus. Tapi, sejauh ini, kami menilainya risikonya masih besar, karena tanahnya kan masih harus diajukan lagi haknya ke BPN. Kendalanya, sebagai jaminan bagi kita apa.

Sejauh ini sumber dana Bank Papan dari mana, mengingat kredit perumahan berjangka panjang semuanya?

Kemaren ini, dari *go public* kita mendapat dana Rp 60 miliar dan itu sudah habis. Sedang yang kita butuhkan untuk kredit tahun ini direncanakan Rp 217 miliar. Tapi kita akan terbitkan lagi obligasi akhir tahun ini. Sementara menungggu proses obligasi, kita ambil sumber dananya dari penempatan-penempatan dana oleh berbagai lembaga di Bank Papan.

Mengapa memilih obligasi?

Karena kredit kita jangka panjang.

Tapi, obligasi jangka waktunya kan hanya 5 tahun, sedang KPR bisa 15 tahun...

Memang ada *gap*. Tapi kalau kita lihat rata-rata jangka waktu kredit di Bank Papan 11 tahun. Jadi, ada gap 6 tahun. Waktu 6 tahun itu tidak begitu sulit, dan kita bisa menerbitkan obligasi secara sambung menyambung. Dulu memang kita dapat KLBI, tapi 1 Agustus 1994 ini sudah berakhir, sehingga tak ada lagi dana murah.

Untuk sumber pembiayaan jangka panjang, apa sebaiknya yang menjadi alternatif lain?

Secondary martgage yang sedang dipersiapkan Depkeu, mungkin bisa menjadi pilihan. Tapi itu bisa diterapkan mungkin sekitar 2 sampai 3 tahun lagi. Penerapan *secondary mortgage* itu di Indonesia masih banyak kendala, terutama soal hukum tanahnya. Mekanisme singkatnya kan begini: Misal KPR Bank Papan, dibuat paket jangka waktunya 10 tahun. Ini dibikin surat berharga, yang kemudian diperjualbelikan. Yang sulitnya itu standarisasinya.

Begitu juga soal tanahnya, di mana hipotek itu memakan waktu lama. Kalau secondary mortgege kan baru bisa diperjualbelikan setelah hipotiknya dipasang, sedang memasang hipotik itu memerlukan waktu sampai 2 tahun.

Bagi kita di Bank Papan, mungkin yang lebih tepat itu seperti Cagamas yang diterapkan di Malaysia, semacam lembaga yang membeli KPR-KPR dari bank. Bank nanti meminjamkan lagi ke masyarakat. Untuk memperoleh dana, ia mengeluarkan obligasi dengan jaminan hipoteknya tadi.

Apakah Anda punya pemikiran soal alternatif pembiayaan untuk pemba-ngunan perumahan?

Sebetulnya ada sistem yang bagus di Jerman. Namanya

The Bausparkassen System. Cuma kalau di negara yang inflasinya tinggi, agak sulit diterapkan.

Bagaimana mekanismenya?

Debitur menabung dulu sampai 50 persen. Kalau sudah punya tabungan 50 persen, ia berhak mendapat fasilitas KPR dengan bunga yang lebih rendah dari bunga pasar. Dan, bunganya tak berubah sampai dananya habis, karena dana itu dari dana tabungan sendiri. Pemerintah Jerman memberi bonus kepada setiap penabung setiap tahunnya yang dimasukkan langsung ke rekening tabungannya, agar merangsang orang menabung. Sehingga, penabung baru yang membiayai terus. Yang sudah dapat KPR, cicilannya untuk membiayai lagi yang akan dapat KPR.

Mengapa sulit diterapkan di negara yang inflasinya tinggi?

Karena, mencapai angka tabungan 50 persen itu bisa lama.

Di kebanyakan bank, KPR tidak diikat langsung dengan hipotek, tapi hanya dengan Surat Kuasa Memberikan Hipotek (SKMH), Bagaimana dengan Bank Papan?

Begitu sertifikat atas nama peminjam terbit, kita langsung pasang hipotek. Kalau bank lain seperti BTN tidak, hanya dengan surat kuasa memberikan hipotik (SKMH). Barulah kalau debitur menunggak, diikat hipoteknya. Memang, dengan langsung memasang hipotek, konsekuensinya ada tambahan biaya. Tapi itu justru lebih aman.

Mengapa umumnya bank tak mau langsung menghipotekkan?

Mungkin karena biaya itu. Dan, kesannya KPR lebih mahal.

Dalam praktek berapa biaya memberikan hipotek?

Berkisar antara Rp 50.000 sampai Rp 250.000.

Kalau untuk KPR RSS, apakah langsung juga diberikan hipotek?

Ya. Dan, untuk meringankan biayanya, kita bekerjasama dengan notaris dan BPN.

Kabarnya KPR RSS yang ditargetkan Bank Papan 50.000 unit tak tercapai...

Ya, karena stok rumah yang memang tak ada.

Terakhir, sudah berapa RSS yang diberi KPR?

Baru 1000 unit. Kalau kita lepas, dengan membiayai RSS yang dibangun developer, mungkin akan lebih besar. Tapi, sekarang, sementara ini *policy*-nya hanya untuk rumah yang dibangun Perumnas.

Mengapa?

Kalau Perumnas prasarananya mereka yang membuat, karena dari PU mereka dapat subsisidi. Kalau developer lain tidak. Takutnya, nantinya itu menjadi daerah kumuh, sehingga waktu diekskusi tak laku.

Alita Marsanti lahir di Jakarta, 24 April 1951. Masa kanak-kanaknya sampai menamatkan sekolah dasar dijalaninya di ibukota. Barulah begitu masuk SMP, Alita ikut orangtuanya yang bertugas sebagai atase kebudayaan KBRI Australia. Pendidikan SMA-nya juga ditamatkannya di Sydney. Enam tahun di Negeri Kanguru itu, membuat Alita begitu pasih berbahasa Inggeris. Inilah kelak salah satu yang sangat menunjang kesuksesannya. Apakah pegangannya dalam menjalani profesi ini? "Yang penting ada keterbukaan antara atasan dan bawahan," ungkapnya.

Sekarang, posisinya sebagai Penjabat Direktur Utama Bank Papan, apakah akan ditetapkan sebagai dirut yang permanen? Tentu hanya pemegang saham bank itulah yang bisa menjawabnya secara pasti. Para pemegang saham Bank Papan sendiri baru akan melakukan RUPS pertengahan september ini■

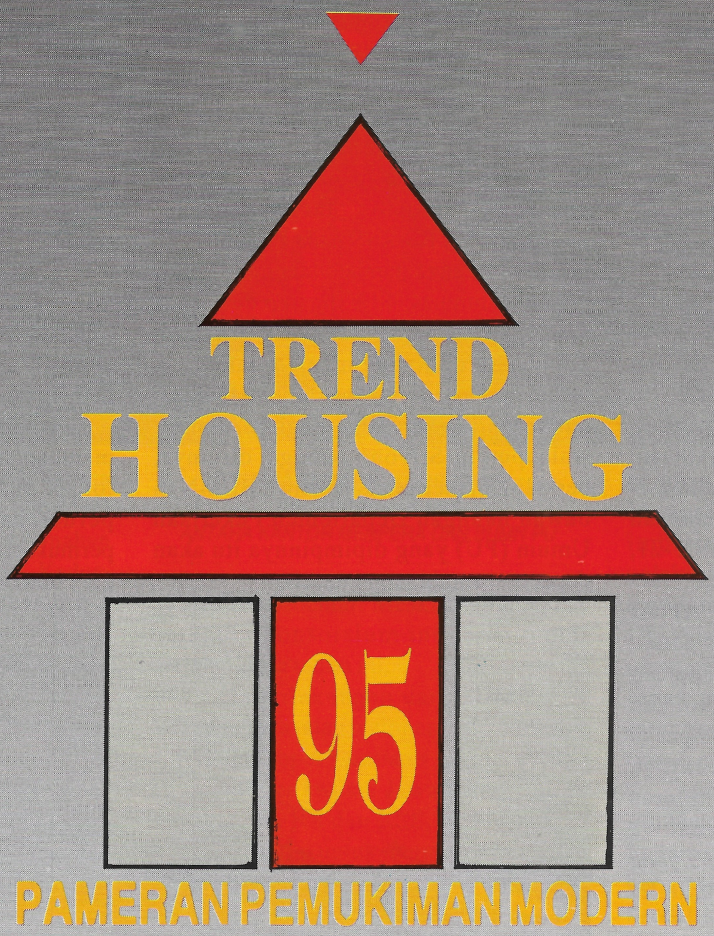
PAMERAN PROPERTI TERBESAR DI TH. '94, MENAMPILKAN :

GAYA PEMUKIMAN MODERN ERA TH. 2000

PERUMAHAN • APARTEMEN • PERTOKOAN

BUNGALOW • VILLA

GOLF & RESORT



JAKARTA CONVENTION CENTER, 17-25 SEPTEMBER 1994

Penyelenggara : PT. AD-HOUSE PRIMACIPTA Jakarta Design Center, Lt. 5 Telp. 5495112 - 5495130 - 5304641 Fax. 5495116

RSS/RS

Dukungan Baru Konsorsium BUMN PU

Lima BUMN di lingkungan Departemen PU membentuk konsorsium untuk mendorong pembangunan RS dan RSS, yang realisasinya belakangan ini sangat rendah. Bagaimana dengan developer swasta?

Rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS), dari sisi demand, merupakan segmen terbesar di sektor perumahan. Terutama di daerah perkotaan. Maklum saja, di sinilah terdapat sejumlah besar pegawai negeri sipil dan pekerja swasta golongan rendah yang memerlukan rumah karena umumnya datang dari luar daerah. Tapi justru di perkotaan inilah, realisasi pembangunan RS dan RSS dalam beberapa tahun terakhir nyaris tak terdengar. Seakan tenggelam oleh gegap gempitanya promosi dan pemasaran rumah menengah ke atas.

Kalaupun ada rumah sederhana yang dibangun developer di daerah perkotaan, jumlahnya sedikit, dan harganya jauh di atas plafon RS dan RSS yang ditetapkan pemerintah: Rp 4,5 juta untuk RSS T-21, Rp 6 juta untuk RSS T-36, dan Rp 9 juta untuk RS T-21. Menpera Ir. Akbar Tandjung, dalam berbagai kesempatan, mengemukakan keprihatinannya terhadap sedikitnya pasok RS/RSS di perkotaan, serta adanya kecenderungan developer di perkotaan enggan membangun rumah murah ini. Jika kecenderungan ini terus berlangsung, Akbar khawatir bahwa pembangunan 600.000 unit RS/RSS yang ditargetkan pemerintah dalam Pelita VI tidak akan tercapai.

Rendahnya pembangunan RSS itu, antara lain juga tercermin dari sedikitnya realisasi bantuan uang muka KPR bagi PNS yang dikeluarkan Bapertarum. Dari dana yang terhimpun sebesar Rp 320,5 miliar lebih sampai Juni 1994, Rp 193,5 miliar diantaranya dikelola Kantor Menpora, bantuan bagi PNS yang dikeluarkan kurang dari Rp 2 miliar. "Rumah sederhana yang terjangkau oleh plafon bantuan Bapertarum memang sedikit sekali," ujar Ir. Widodo Purbokusumo, Sekretaris Pelaksana Harian Bapertarum, menjelaskan rendahnya realisasi bantuan itu.

Secara teoritis, target 600.000 pembangunan RS/RSS pada Pelita VI itu, 50% diantaranya menjadi tanggung jawab Perum Perumnas, 40% digarap developer swasta, dan 10% sisanya dilakukan koperasi. Porsi yang menjadi tanggung jawab masing-masing itu, dinilai Menpera, cukup berat. Terutama bagi Perumnas, walaupun Ir. Sriyono, sebagai dirutnya, berkali-kali menyatakan bahwa BUMN di bawah naungan Departemen Pekerjaan Umum (PU) yang dipimpinnya itu akan dapat memenuhi target tersebut.

Atas dasar itulah, awal Agustus lalu, Menpera membentuk konsorsium lima BUMN di bawah naungan PU (termasuk Perumnas) untuk mendorong pembangunan RS/RSS yang ditargetkan pada Pelita VI ini. Selain Perumnas, keempat BUMN PU itu adalah PT Wijaya Karya (Wika), PT Hutama Karya (HK), PT Pembangunan Perumahan (PP), dan PT Waskita Karya (WK). Sejak tiga tahun berselang, ke-4 BUMN PU ini memang telah menerjuni bisnis properti dengan membangun sejumlah perumahan menengah dan gedung perkantoran.

Wika misalnya, sejauh ini telah membangun sekitar 3.000 unit rumah di 9 lokasi di Jabotabek dan Bandung. Dua perumahan diantaranya tergolong permukiman ekslusif, yakni Bandung Hill Side dan Bali View di Cireunde. Selain itu,

TATAN R.

RSS DI SATU PERMUKIMAN
DIDAMBA, TAPI SULIT DIPEROLEH

perusahaan ini juga berencana untuk membangun perkantoran, apartemen, *shopping centre*, dua hotel bintang tiga di Jakarta, dan resort hotel di Bali. PP sejauh ini telah membangun 2 perkantoran di Jakarta, dan tiga kawasan permukiman. WK membangun rumah menengah di Malang dan Madiun sejumlah 950 unit.

Karena sudah memiliki cukup pengalaman di bidang pembangunan perumahan, Akbar optimis, konsorsium ini akan sangat berperan dalam mendorong pembangunan rumah murah. Apalagi, sebelum ini, para BUMN PU itu juga telah terlibat dalam proyek "keroyokan" berskala besar, yakni mengembangkan Kota Mandiri Griyo Rejo, di Gresik, Jawa Timur seluas 800 Ha. "Lagipula, konsorsium ini dibentuk berdasarkan kesepakatan masing-masing BUMN itu," ujar Akbar.

Dalam rapat koordinasi selama 4 jam dengan kelima BUMN PU itu, yang juga dihadiri oleh Dirjen Cipta Karya PU dan direksi BTN serta direksi Bank Papan, sedikitnya ada tiga butir kesepakatan yang dibuat. Pertama, kelima BUMN mendukung penuh program pemerintah dalam membangun perumahan rakyat, khususnya tipe RS dan RSS. Kedua, dalam pelak-sanaannya konsorsium 5 BUMN PU ini akan dibantu oleh Tim P-6 (Penggerak dan Pengendali Pembangunan Perumahan dan Permukiman Pelita VI), yang diketuai Asisten II Menpera Ir. Soedarsono Soekardi. Ketiga, para direksi BUMN PU itu mendukung pola pembangunan perumahan berimbang 1:3:6.

Dukungan kepada konsorsium ini diberikan oleh Dirjen Cipta Karya PU, yang akan membangun akses jalan dan infrastruktur lainnya guna mendukung pengembangan permukiman murah yang dibangun oleh konsorsium tersebut. Sarana jalan adalah aspek vital bagi perumahan murah, karena lokasinya yang hampir dipastikan berada di pinggiran kota. Bahkan mungkin di pelosok pinggiran kota, karena di Jabotabek saja misalnya, saat ini sudah sulit mendapatkan lahan di bawah Rp 6.000/M² sesuai plafon BTN untuk rumah sederhana.

Kepada konsorsium BUMN PU ini, Menpera meminta agar mereka membuat model perumahan sederhana di Jabotabek. Kawasan ini dinilai penting, karena pada Pelita VI ini target pembangunan RSS di Jabotabek mencapai 150.000 unit. Atau, 30.000 unit setahun. Berapa jumlah unit yang ditargetkan dibangun oleh konsorsium BUMN PU? Menpera belum menentukan, karena menurutnya, pembentukan konsorsium ini masih akan dibicarakan lebih lanjut dengan Menteri PU Ir. Radinal Mochtar. Meski begitu, Akbar berharap konsorsium ini dapat mulai berjalan pada tahun ini.

DAHLAN R.P.

SUASANA RAPAT KOORDINASI PEMBANGUNAN RSS
ANTARA KANTOR MENPERA DAN BUMN PU

Selain dukungan dari BUMN PU, Menpera juga telah memperoleh komitmen dari 8 developer swasta di Jabotabek dan 10 developer swasta Jawa Timur untuk membangun RS dan RSS. Kesediaan 10 developer Jatim untuk membangun 28.357 unit RS dan 26.286 RSS dalam Pelita VI, bahkan ditandai oleh penandatanganan komitmen yang disaksikan Menpera dan Gubernur Jatim Basofi Sudirman, usai rapat koordinasi pembangunan perumahan Jatim, pertengahan Agustus lalu. Jumlah itu belum termasuk komitmen yang diberikan Perumnas Jatim untuk membangun 50.000 RS dan RSS, REI Jatim 50.000, serta YKP Jatim, Inkopkar dan developer lainnya. Dari komitmen-komitmen itu, Akbar optimis, pembangunan RS dan RSS di Jatim dapat mencapai 125.000 unit, atau lebih besar dari target yang disepakati sejumlah 112.000 unit.

Komitmen membangun RSS untuk PNS dan buruh dari 8 developer besar di Jabotabek, diberikan beberapa bulan lalu, melalui pertemuan-pertemuan terbatas yang dilakukan Menpera dengan mereka. Jumlah komitmen yang diberikan mencapai 81.640 RSS atau 54% lebih dari target pembangunan RSS di kawasan ini sebesar 150.000 unit. Ke-8 developer yang telah memberikan komitmen itu adalah Lippo City Development, Grahabuana Cikarang, Putera Alvita Pratama, Bekasi Matra Real Estate, Bumi Serpong Damai, Pancawiratama Sakti, Modern Land Realty, dan Jakarta Baru Cosmolitan.

Komitmen itu, menurut Akbar Tandjung, diberikan secara suka rela sebagai wujud tanggung jawab moral mereka sebagai developer. Karena itu, ujarnya, Kantor Menpera belum berpikir mengenai sanksi jika nantinya mereka tidak merealisasikan komitmen itu. Seperti halnya kebijakan mengenai pola pembangunan berimbang 1:3:6, menurut Menpera, sifatnya baru merupakan imbauan karena petunjuk teknis pelaksanaannya belum ada. Tapi di masa mendatang, setelah beberapa PP tentang UU Perumahan dan Permukiman diberlakukan, pemerintah akan mengambil langkah tegas terhadap developer yang tidak memenuhi kewajibannya membangun rumah sederhana.

Untuk mendorong pembangunan RSS itu, Menpera juga meminta BTN dan Bank Papan untuk membuat skim pembiayaan baru, mencakup kredit pembebasan lahan, kredit konstruksi, dan ketentuan yang memungkinkan pembayaran uang muka dapat diberikan walaupun bangunan rumah belum jadi. Khusus bagi PNS, syarat memperoleh bantuan uang muka dari Bapertarum juga dipermudah. Jika sebelumnya hanya PNS yang sudah 10 tahun bekerja saja yang diperbolehkan mendapat bantuan uang muka, kini syarat masa kerja itu dipersingkat menjadi 5 tahun ■ ***BB***

PEMASARAN

Pasar Indonesia Diserbu Properti Mancanegara

Indonesia dijadikan pasar properti sisa dari mancanegara. Namun, ratusan unit rumah dan apartemen tuntas terjual. Apa keuntungan membeli properti di luar negeri ?

Coba simak bunyi iklan ini: ''Kesempatan investasi dengan pengembalian modal yang potensial. Uang muka hanya 10 persen. Siap dihuni tahun 1995. Penyewaan kembali dijamin. KPR sampai 80 persen. *Freehold*. Harga mulai US$ 117,000. *Area* sekitarnya: kasino terbesar, air terjun South Gath...''

Mudah ditebak, iklan di atas memang tidak sedang menawarkan produk properti lokal. Itu adalah iklan apartemen Southbank Royale di Melbourne, Australia, yang ditawarkan agen pemasaran PT Surya Prapta Indah/ Knight Frank Baillieu (KFB), pada pameran yang berlangsung 23-24 Juli di Shangri-La Hotel.

Anda yang telah jenuh dengan produk properti lokal, bukan hanya dapat memilih properti dari Australia, tapi juga Singapura atau RRC tanpa perlu susah-susah berkunjung ke negara yang bersangkutan. Cukup dengan berkunjung ke beberapa hotel berbintang, Anda dapat membeli apartemen, rumah, dan bungalow yang diinginkan.

Bulan-bulan belakangan ini, bekerjasama dengan agen pemasaran properti dan organizer dalam negeri, developer dari negara-negara tersebut di atas memang tengah gencar menggelar produknya di sini. Setiap akhir pekan, iklan-iklan seperti di atas bertebaran di media masa. Mereka yang menjadi perantara pemasaran properti mancanegara antara lain PT Procon Indah/ JLW, PT Colliers Jardine Indonesia, PT HSR Realtors, Richard Ellis, PT Austindo Permai Realty, PT Tri Sukses Perthindo, Wooley & Associates, PT Nusa Pamerima Corporation, PT Prodel Nusa Permai/Raine & Horne International, IPAC, dan Pro Lease.

Yang disebut terakhir, misalnya, adalah sebuah konsultan properti lokal yang menjalin kerjasama dengan West Aust Development Pty Ltd, sebuah developer yang sedang membangun *townhouses*, bungalow, dan apartemen di beberapa kota di Perth, Australia Barat. ''Kami menyediakan banyak pilihan properti di berbagai lokasi di Perth,'' kata Russel Argent, Direktur WestAust Development PTY Ltd, seraya menyebut nama-nama kota Marangaroo, Joondalup & Currambine, Queens Park, Sorrento, dll. Pameran berlangsung di Hotel Shangri-La pada 7-8 Agustus.

Developer dari RRC, Xiamen Shei Tai Sheng Co. Ltd, memilih PT Nusa Pamerima Corporation sebagai partner untuk memasarkan apartemen Jin Bang Building di kota Xiamen. Pameran dan penjualan telah berlangsung di Jayakarta Tower Hotel pada 29-31 Juli dan 4-6 Agustus di Tiara Hotel Convention Medan.

''Jin Bang Building adalah properti pertama dari Xiamen yang dipamerkan untuk masyarakat Indonesia,'' demikian bunyi iklannya. Secara cukup rinci termuat pula, bahwa Xiamen, di

PAMERAN PROPERTI MANCANEGARA LEBIH MURAH

TATAN RUSTANDI

IKLAN PROPERTI ASING
DISAMBUT HANGAT

mana apartemen itu dibangun, adalah *zona* emas. Di sekitarnya terdapat fasilitas sekolah, bank, pusat perbelanjaan, rumah sakit, hotel, dll. Pembangunannya akan selesai Oktober tahun ini. Bagi peminat di Jakarta yang hendak menginspeksi lokasi, developernya menyediakan tiket pulang-pergi Jakarta-Singapore-Xiamen.

PT Procon Indah/JLW tak mau ketinggalan dengan menggelar penjualan apartemen Valley Park dan The Makena dari Singapura. Pameran dan penjualan Valley Park berlangsung 3 hari (29 Juli sampai 1 Agustus) di Bromo Room Grand Hytt. Pada hari yang sama berlangsung pula pameran dan penjualan di Singapura. ''Pameran hari pertama *verry hot*. Sampai-sampai satu staf marketing harus melayani lima sampai enam orang wakil tiap keluarga,'' tutur seorang staf marketing Procon Indah/JLW di tengah kesibukan pameran. Kesibukan ini makin bertambah karena harus berkomunikasi pula dengan staf pemasaran di Singapura untuk memastikan tidak terjadi penjualan unit yang sama. Pada hari dan hotel yang sama, Regal Pines, sebuah kawasan permukiman di Brisbane, Queensland, Autralia, juga ditawarkan PT Austindo Permai Realty di Krakatau Room.

Kalau melihat angka penjualan para agen itu, boleh dibilang pemasaran properti mancanegara itu mendapat sambutan cukup hangat, meskipun masih jauh di bawah rata-rata penjualan produk lokal. Suwito Santoso, Presiden Direktur Pro Lease, mengungkapkan, dari 100 unit apartemen dan town houses dari Perth yang dipasarkannya, telah terpesan 50 persen. Sementara Procon Indah/JLW , pada hari pertama pameran, berhasil menjual 30 unit apartemen Valley Park dengan tiga kamar tidur. Dan pada hari kedua terjual 15 unit apartemen. ''Penurunan ini terjadi karena unit apartemen yang berkamar tidur tiga habis,'' ujar seorang staf marketing. Procon Indah/JLW berhasil memasarkan sekitar lebih dari 45 unit apartemen River Valley selama tiga hari pameran, dengan harga terendah S$600.000 dan tertinggi S$1.6.

PT Surya Prapta Indah/KFB mencatat penjualan sebanyak 20 unit apartemen Southbank Royale dalam dua hari pameran. Jumlah ini merupakan sisa unit terakhir dari 80 unit apartemen yang telah laku dipasarkan di Australia dan Singapura. Angka penjualan memuaskan juga diraih PT Austindo Perma Realty. Dari total 32 unit perumahan Regal Pines yang dipasarkan di Australia, 22 unit di antaranya dipasarkan di Indonesia. Dari jumlah ini hanya tersisa 2 unit, 20 unit

diserbu pembeli.

Menurut para agen, pembeli properti di Singapura dan Austrlia umumnya adalah para orang tua yang anak-anaknya bersekolah di kedua negeri tersebut. ''Begitu anaknya selesai sekolah, apartemen itu bisa dijual lagi dengan mendapatkan *gain*,'' kata Wira Arjuna, Marketing Consultan PT Austindo Prima Realty.

Pendapat itu diperkuat oleh Handy Lim, Direktur PT Surya Prapta Indah/FKB, bahwa 90 persen pembeli propertinya adalah para *enduser*. Entah itu para orang tua yang anaknya sekolah di sana dan para bisnisman yang secara berkala ulang-alik di kedua negara tersebut. ''Mereka yang membeli untuk investasi kecil sekali,'' kata Handy.

Jenny Jethani, Manager Residental Departement PT Procon Indah/JLW, mengakui, ada ibu-ibu yang membeli apartemen di Singapura untuk dijual lagi. Tapi jumlahnya memang lebih sedikit dibanding umumnya pembeli para orang tua yang anaknya bersekolah di negeri tersebut dan para pengusaha.

Apa daya tarik properti mancanegara, khususnya Autralia, di mata pasar lokal? Tentu saja selain faktor geografis seperti jarak yang relatif dekat dan iklim yang relatif hampir sama, ada beberapa faktor lainnya. Seperti diuraikan Russel Argent, setidaknya ada 4 alasan. *Pertama*, pemerintah Austrlia menjamin adanya kepastian hukum di mana konsumen akan mendapatkan produk sesuai dengan janji developer. Kalau proyek gagal, uang kembali plus bunga selama penantian. *Kedua*, undang-undang menjamain konsumen dapat memiliki propertinya seumur hidup *(freehold)*. *Ketiga*, harganya relatif murah bila dibandingkan dengan harga properti lokal. Dan *terakhir*, kemudahan dalam pembiayaan.

''Setiap pembeli apartemen di Australia adalah pemilik seratus persen. Yang membedakan antara pemilik Australia dengan non Austrlia adalah besarnya pajak. Warga non Autralia dikenakan pajak sedikit lebih besar, '' kata Handy Lim. Dalam hal kemudahan pembayaran, konsumen hanya dikenakan Rp 3 juta sebagai *booking fee*. Selah itu diberi kesempatan tiga hari untuk menentukan pilihan. Kalau tidak berminat, uang itu dikembalikan tanpa secuil pun berkurang.

Harga properti Australia lebih murah dibanding dengan produk Singapura tidak disangkal oleh Suwito Santoso. Harga apartemen di Singapura mencapai US$ 8000 - 10.000 per m^2. Sementara di Perth, cukup dengan uang US$ 160, konsumen sudah mendapatkan tanah seluas 500 m^2 berikut bangunan 200 m^2.

''Dengan uang Rp 250 juta, di Autralia Anda sudah mendapatkan rumah sangat bagus dan luas. Hal ini tentu sudah sulit didapat di Jakarta dan Singapura,'' tambah Argent.

Untuk kepentingan investasi, ada beberapa faktor pula yang akan mendongkrak nilai properti di sana. Pertama, Australia (Sydney) dijadikan tumah rumah Olimpiade Tahun 2000. Kedua, menguatnya nilai mata uang dolar Australia terhadap mata uang asing lainnya. Khusus untuk wilayah Queensland (Brisbane dan Gold Coast), pertumbuhan pariwisatanya tumbuh pesat. ''Pertumbuhan ekonomi Queensland mencapai 6,4 pada tahun 1993, jadi paling baik di antara negara bagian lainnya,'' kata Wira Arjuna yang memasarkan perumahan di Queensland.

Namun, kalau ada yang patut disayangkan dari pemasaran properti mancanegara itu, Jakarta agaknya pantas disebut sebagai pasar produk properti sisa. Artinya, agen properti mancanegara itu baru masuk ke Indonesia setelah memasarkan produknya di negara kedua. Sisa yang tidak terjual di negara lain itulah yang dilempar ke Indonesia. Kenyataan ini bisa dilihat dari 100 unit properti dari Perth yang dipasarkan WestAust Development Pty Ltd merupakan sisa pemasaran dari Singapura, apartemen South Bank Royale yang dipasarkan PT Surya Prapta Indah/KFB sisa dari Malaysia, Singapura, dan Hongkong. demikian halnya dengan River Valley di mana waktu pemasaran yang bersamaan, memaksa konsumen Indonesia berebut dengan pembeli di Singapura ■

JY,MG,YEF, BR/HS

TATAN R

HANDY LIM
PEMILIK 100%

HERMAN S

RUSSEL ARGENT
BANYAK KEMUDAHAN

PERUMAHAN

Harga Rumah di Bandung Setara dengan Jabotabek

Maraknya bisnis perumahan di Bandung, tidak jauh berbeda dengan Jabotabek. Dari hasil survai *Properti Indonesia*, ternyata tipe rumah yang ditawarkan cukup beragam. Mulai rumah sangat sederhana T 21 di Bukit Cimanggung Permai seharga Rp 4,5 juta sampai rumah mewah T 600/2000 seharga Rp 1,7 miliar di Dream Hills tersedia. Namun jika dilihat dari jumlahnya, kebanyakan yang ditawarkan adalah rumah menengah T 45 - T 70. Sedang rumah sederhana porsinya hanya sedikit.

Menurut pengakuan para developer di Bandung, sebetulnya kondisi tersebut cukup disadari. Tapi agaknya mereka tidak dapat berbuat banyak. Karena tanah yang menjadi komponen utama membangun perumahan harganya sudah mahal. "Sulit sekali mendapatkan tanah yang harganya relevan untuk membangun rumah sederhana," kata Ir. Adang M. Salya, Direktur Utama PT Nata Usaha Abadi menjelaskan. Tanah-tanah murah, lanjut Adang, sekarang ini lokasinya sudah lebih 20 km dari pusat kota Bandung. Sedangkan pembelinya kebanyakan pegawai negeri golongan dua dan pekerja pabrik. Bila terlalu jauh dari tempat kerja mereka, tentu saja biaya transportasinya mahal, sehingga menjadi beban bagi konsumen. Pernyataan senada juga dilontarkan oleh Uce Salya Yudana, Direktur Utama PT Nata Usaha Perdana, Fuad Madani, Direktur Utama PT Karya Tunggal Prima dan Sri Roehyani, Ketua Bidang Perumahan di DPD REI Jawa Barat.

Menurut Ir. Atty Wartika Herianto, Direktur Utama PT Bentang Pakuan, yang sudah 15 tahun menggeluti bisnis perumahan di Bandung, kenaikan harga tanah yang dramatis terjadi setelah ada perluasan wilayah Kodya Bandung dari 6.000 hektar menjadi 16.000 hektar. Lebih lanjut Atty memberikan contoh, tahun 1984 dia membeli tanah mentah permeter persegi seharga Rp 5.000 tapi setelah terjadi perluasan wilayah Kodya Bandung, harga tanah naik 100 persen menjadi Rp 10.000. Harga tersebut terus merambat naik rata-rata 10 sampai 30 persen pertahun hingga kini.

Dari empat penjuru mata angin wilayah Bandung, harga tanah di Bandung Utara menempati urutan tertinggi. Menurut Ir. Paskah Suzetta, Direktur Utama PT Perisaidaya Group, yang antara lain membangun perumahan Surya Setra bahwa harga tanah mentah di daerah ini per meter persegi antara Rp 75.000 sampai Rp 150.000, atau Rp 400.000 sampai Rp 600.000 setelah siap bangun. Bandung Barat dan Timur harga tanah mentah berkisar antara Rp 20.000 - Rp 40.000 atau Rp 75.000 - Rp 100.000 setelah matang. Sedang untuk daerah Bandung Selatan harga tanahnya paling rendah jika dibandingkan wilayah lain, yakni antara Rp 7.500 sampai Rp 17.000.

Melihat perbedaan harga tanah yang cukup mencolok di masing-masing daerah, maka secara tidak langsung terjadi pengotak-kotakan wilayah. Di Bandung Utara hanyalah cocok untuk rumah menengah-atas. Seperti Dream Hills, Alamanda Dago Village, Surya Setra, Gardenvilla, Sangkuriang Emerald Estate. Bandung Barat dan Timur untuk rumah menengah. Dan Bandung Selatan didominasi oleh perumahan menengah-bawah.

Tampaknya pengembangan daerah permukiman selanjutnya mulai bergeser ke Padalarang. Setidaknya sudah ada dua developer besar yang akan menggarap permukiman berskala kota seluas 2.500 hektar. Tapi yang menjadi tanda tanya besar, bahwa harga tanah mentah di Padalarang saat ini sudah mencapai Rp 15.000 per meter persegi. Sehingga persoalannya, apakah developer mampu mewujudkan konsep permukiman berimbang 1 : 3 : 6.

Bagaimana dengan perkembangan harga rumah ? Menurut Paskah, perkembangan harga rumah di Bandung cukup stabil, bila dibandingkan dengan wilayah Jabotabek. Kenaikan harga per tahunnya hanya berkisar 10 persen. Meskipun begitu, baik rumah mewah, menengah maupun sederhana pasarnya cukup baik. "Pada saat pemerintah lagi melancarkan kebijakan uang ketat dulu, dalam satu tahun saya masih mampu menjual 40 unit, yang rata-rata harganya Rp 400 juta," kenangnya. Untuk rumah mewah ini, banyak diminati oleh orang Jakarta sebagai rumah ke dua. Sedang rumah menengah-bawah diserap oleh masyarakat Bandung Sendiri. "Dalam satu bulan kami mampu menjual 75 unit rumah T21-T70," Kata Atty menjelaskan ■

Joko/Yan

ALAMANDA DAGO VILLAGE

Lokasi : Jl Tubagus Ismail, Kodya Bandung
Developer : PT Iman
Alamat : Jl Tubagus Ismail 60 Bandung
Telepon : 2504001, 2503996, 2501965
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 287/408 ..... Rp 566.450.000
T 243/301 ..... Rp 450.525.000
T 267/301 ..... Rp 468.525.000
T 226/301 ..... Rp 427.775.000
T 251/301 ..... Rp 446.525.000
Ketrangan :
Dari Alun-Alun Kota Bandung jaraknya hanya 3 km. Mempati areal seluas 6 hektar. Tanahnya bekas ladang dengan status HGB. Perumahan ini menggunakan konsep rumah taman. Akses jalan untuk menuju ke lokasi cukup baik. Ada kendaraan umum yang menuju ke lokasi. Fasilitas yang disediakan antara lain club house, fitness centre, lapangan tenis, kolam renang, cafe, taman bermain, parabola, telepon dan alat pemanas air.

BUKIT MEKAR INDAH

Lokasi : Cimekar Cileunyi
Developer : PT. Nata Usaha Abadi
Alamat : Jl. LL.RE.Martadinata 215, Bandung
Telepon : 705554
Type yang dipasarkan :
T.21/60 ..... Rp. 11.000.000
T.21/70 ..... Rp. 12.000.000
T.21/80 ..... Rp. 13.000.000
T.21/90 ..... Rp. 14.000.000
T.36/84 ..... Rp. 16.500.000
T.45/99 ..... RP. 19.900.000
T.70/150 ..... Rp. 45.000.000
Keterangan :
Lokasinya 1 km dari dari terminal Cileunyi, dan Tol Padalarang -Cileunyi. Tanahnya bekas tegalan, dengan status HGB. Kelebihaan tanah harga permeter antara Rp.80.000 hingga Rp.125.000. Fasilitas yang disediakan antara lain jalan lebar 7-8 m dan masjid. Sedang untuk sarana olah raga, developer hanya menyediakan tanahnya saja.

BUKIT CINUNUK INDAH

Lokasi : Ujung Berung
Developer : PT. Nata Usaha Abadi
Alamat : Jl. LL.RE.Martadinata 215 Bandung
Telelepon : 70554
Type yang dipasarkan :
T. 21/60 ..... Rp. 11.000.000
T. 36/90 ..... Rp. 16.500.000
T. 45/112 ..... Rp. 19.900.000
Keterangan :
Dari Jl Raya Cinunuk masuk 800 m. Lokasinya bekas tegal, dengan topografi berbukit-bukit. Status tanah HGB. Belum ada kendaraan umum yang masuk sampai ke lokasi. Untuk fasiliatas lingkungan, selain jalan, developer hanya menyediakan tanah saja, sedang pembangunannya diserahkan warga yang menempati.

LEMBAH ASRI

Lokasi : Pasir kaliki
Developer : PT. Nata Usaha Abadi
Alamat : Jl. LL.RE.Martadinata 215, Bandung
Telepon : 70554
Unit yang dipasarkan 66 unit
Type yang dipasarkan :
T.130/135 ..... Rp. 145.200.000
T.140/186 ..... Rp. 174.240.000
T.150/150 ..... Rp. 165.000.000
T.164/178 ..... Rp. 190.520.000
Keterengan :
Perumahaan ini lokasinya 0,5 km dari TOL Pasteur. Luas lahan yang digunakan hanya 1.3 Ha. Tanahnya bekas perkampungan, dengan status HGB. Fasilitas yang akan diberikan antara lain Central Parabola, jaringan telepon, pemenas air, pompa air listrik, jogging track dan mini basket ball.

TAMAN KOPO INDAH II

ILokasi : Kopo
Developor : PT Papan Jaya Sentosa
Alamat : Jl.Van Deventer No. 7
Telepon : 431229 BDG
Unit yang dipasarkan : 150 unit
Type yang dipasarkan :
T. 45/90 ..... Rp. 36.225.000
T. 49/135 ..... Rp. 50.400.000
T. 60/135 ..... Rp. 53.250.000
T. 70/135 ..... Rp. 56.500.000
Keterangan:
Dari Alun-Alun kota Bandung jaraknya kurang lebih 7 km. Luas areal yang akan di kembangkan nantinya mencapai 150 Ha. Tanahnya bekas persawahan. Status tanah HGB. Harga tanah per meter persegi antara Rp 210.000 sampai Rp 270.000. Fasilitas yang disediakan antara lain kolam renang, lapangan tenis dan menurut rencana akan dibangun gedung bioskup.

TAMAN HOLIS INDAH

Lokasi : Jl. Holis
Developer : PT Karya Tunggal Prima
Alamat : Jl. Van De Venter No. 7
Telepon : 431229 BDG
Unit yang dipasarkan : 1000 unit
Type yang dipasarakan :
T. 45/90 ..... Rp. 40.725.000
T. 47/97.5 ..... Rp. 42.575.000
T. 49/153 ..... Rp. 61.030.000
T. 58/153 ..... Rp. 63.200.000
T. 70/153 ..... Rp. 67.100.000
Keterangan :
Perumahaan ini luasnya 70 hektar. Lokasinya bekas sawah, dengan status HGB. Fasilitas yang disediakan antara lain pusat perbelanjaan, gedung bioskop dan sarana pendidikan. Untuk fasilitas olah raga tersedia Lapangan tennis indoor, lapangan bulutangkis dan kolam renang.

CIPTA MAS ESTATE

Lokasi : Jl. Gunung Batu
Developer : PT. Intra Cipta Mandiri
Alamat : Jl. Gunung Batu No. 62 Terusan Pasteur, Bandung
Telepon : 614078-638537.
Type yang dipasarkan :
T 90/235 ..... Rp 140.017.000
T. 113/225 .... Rp. 145.618.000
T. 130/248 .... Rp. 168.850.000
T. 172/320 .... Rp. 233.159.000
T 193/280 ..... Rp 224.155.000
T. 193/284 .... Rp. 226.051.000
T. 172/457 .... Rp. 298.083.000
Keterangan :
Lokasi perumahaan ini 300 m dari jalan TOL Pasteur-Padalarang. Tanahnya bekas tegal dan status tanah HGB. Fasilitas yang akan diberikan sarana pendidikan, masjid, sarana olah raga, jaringan telepon, listrik 2200 watt dan keamanan 24 jam.

NATA ENDAH

Lokasi : Jl. Sadang, Kopo
Developer : PT Nata Usaha Perdana
Alamat : Jl.Lengkong kecil No.73 E
Telepon : 4205912
Unit yang dipasarkan : 60 unit
Type yang dipasarkan :
T. 36/99 ..... Rp. 31.515.000
T. 45/96 ..... Rp. 36.550.000
T. 60/117 ..... Rp. 43.520.000
Keterangan :
Perumahan ini letaknya tidak jauh dari pintu tol Kopo. Luas area yang direncanakan 60 hektar. Dulu lokasinya bekas sawah. Status tanah HGB. Fasilitas yang akan disediakan antara lain jalan utama beulevard lebar 6 m beraspal hotmix, masjid dan taman bermain.

PERMATA CIMAHI REGANCY

Lokasi : Jl.H.Gofur
Developer : PT. Abadimukti Kirana
Alamat : Jl.Terusan Jamika No. 4-6, Bandung
Telepon : 614959, 618992
Unit yang dipasarkan : 100 unit
Type yang dipasarkan :
T. 45/132 ..... Rp. 43.050.000
T. 58/160 ..... Rp. 51.416.000
T. 70/135 ..... Rp. 52.275.000
Keterangan :
Lokasinya bekas tanah kebun dan sawah. Status tanah HGB. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan tennis, kolam renang, taman bermain, central parabola, jalan utama 20 m dan jalan lingkungan 7 m.

PUTERACO GADING REGANCY

Lokasi : Jl Soekarno Hatta
Developer : PT. Puteraco Indah dan PT. Panca MuaraJaya
Alamat : Jl. Pelajar pejuang 45 No. 79
Telepon : 311333
Type yang dipasarkan :
T. 90/220 ..... Rp. 124.000.000
T. 145/300 .... Rp. 188.700.000
Keterangan :
Lokasi perumahan ini 1 km dari pasar induk Gedebage. Luas lahan seluruhnya ada 15 ha. Tanahnya bekas sawah, dengan status HGB. Akses jalan di perumahan ini cukup baik, untuk jalan utama lebarnya 20 m dan jalan lingkungan 10 m. Fasilitas lingkungan yang akan disediakan antara lain lapangan tennis, taman bermain dan

jaringan telepon.

TAMAN CIBADUYUT INDAH

Lokasi : Cibaduyut
Developer : PT. Marga Tirta Kencana
Alamat : Jl Pasir Koja 124
Telepon : 631123, 631124
Type yang dipasarkan :
T. 36/84 ..... Rp. 31.500.000
T. 45/105 ..... Rp. 39.500.000
T. 50/110 ..... Rp. 52.750.000
T. 60/120 ..... Rp. 57.750.000
T. 70/140 ..... Rp. 72.850.000
Keterangan :
Lokasi perumahaan ini 100 m dari jalan Cibaduyut Raya. Tanahnya bekas sawah. Untuk Type 38 dan 45 status tanahnya HGB dan untuk type 50 dan 70 status tanahnya hak milik. Fasilitas yang akan diberikan anatara lain kolam renang, lapangan tenis, pusat perbelanjaan dan jalan lebar 6-10 m.

GRIYA BANDUNG ASRI II

Lokasi : Desa Cigantri
Developer : Margahayu Raya Group
Alamat : Jl Soekarno Hatta No. 638.
Telepon : 762092
Type yang dipasarkan :
T 21/60 ..... Rp 12.500.000
T 36/90 ..... Rp 21.000.000
T 45/108 ..... Rp 27.000.000
Keterangan :
Lokasinya 500 m dari Jl Raya Bojong Soang. Akses jalan untuk menuju lokasi cukup baik, tapi belum ada kendaraan umum yang masuk ke lokasi. Dulu lahannya bekas tanah sawah, dengan status HGB. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis dan jalan lebar 6-8 m.

GOLF GARDEN ESTATE

Lokasi : Arcamanik
Developer : PT. Bale Endah
Alamat : Jl. Raya Arcamanic Endah No. 14A-14B
Telepon : 701555, 772555
Type yang dipasarkan :
T. 45/99 ..... Rp. 43.200.000
T. 70/176 ..... Rp. 72.600.000
T. 50/120 ..... Rp. 50.000.000
T. 220/400 .... Rp. 231.400.000
T. 240/500 .... Rp. 267.500.000
Keterangan :
Lokasi perumahaan ini jaraknya 3 km dari Alun-Alun Kota Bandung. Luas lahan seluruhnya 20 hektar. Tanahnya bekas sawah dan statusnya HGB. Akses jalan menuju lokasi cukup baik. Fasilitas yang diberikan antara lain TK, SD. Kelebihannya dekat dengan lapangan golf.

GRIYA BANDUNG INDAH

Lokasi : Buah Batu
Developer : PT Kharisma Paramadya Raya
Alamat : Jl.Soekarno Hatta No.638
Telepon : 762088, 762045
Type yang dipasarkan :
T. 21/60 ..... Rp. 14.500.000
T. 38/90 ..... Rp. 27.000.000
T. 45/112,50 . Rp. 33.500.000
T. 59/127,50 . Rp. 44.000.000
T. 70/150 ..... Rp. 55.000.000
Keterangan :
Letaknya 3 km dari Jl Terusan Ciwastra. Tanahnya bekas sawah, dengan status HGB. Fasilitas yang akan diberikan antara lain lapangan tenis, masjid dan jaringan telepon. Belum ada kendaraan yang menuju ke lokasi.

KUMALA GARDEN REGANCY

Lokasi : Jl Mustang, Bandung
Developer : PT Dam Utama Sakti
Alamat : Jl. Lombok No. 16
Telepon : 437938, 4208195
Type yang dipasarkan :
T. 223/264 .... Rp. 399.520.000
T. 220/384,50 Rp. 489.665.000
T. 224/444 .... Rp. 551.320.000
T. 219/252 .... Rp. 386.760.000
T. 243/381 .... Rp. 520.575.000
Keterangan :
Luas lahan perumahaan ini 6 ha dengan status tanah HGB.Lebar jalan utama 10 m dan jalan lingkungan 6m.Letak lokasinya dipinggir jalan Tol Cileunyi-DR Jujunan.Fasilitas dan sarana saluran telepon,air pam,keamanan, kolam renang, parabola,pusat kebugaran dan mini market.Dulu lahannya bekas perkampungan.

BANDUNG HIGHLAND ESTATE

Lokasi : Cimekar, Cileunyi, Kabupaten Bandung
Developer : PT.Panca Mara Jaya dan PT. Linggar Paramartha
Alamat : Jl. Lingkar Selatan 57 Bandung
Telepon : 7804000, 7803133/5
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 45/121 ..... Rp 46.685.900
T 70/200 ..... Rp 79.647.100
T 70/240 ..... Rp 88.000.000
T 70/252 ..... Rp 90.470.600
T 70/300 ..... Rp 100.470.600
Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak bulan Mei 1994. Selama bulan promosi ada discount 15 persen. Lokasinya 1 km dari Jl Raya Ujung Berung. Akses jalan menuju lokasi cukup baik. Tanahnya bekas tegal, dengan topografi berbukit-bukit dan statusnya HGB. Luas areal seluruhnya 15 hektar. Fasilitas yang akan disediakan antara lain air PAM, jaringan telepon, sentral parabola.

PERMATA ARCAMANIK

Lokasi : Arcamanik
Developer : PT Puri Arga Utama
Alamat : Jl Buah Batu no. 144, Bandung
Telepon : 307914
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 55/150 : Rp 76.250.000
T 70/176 ..... Rp 92.200.000
T 85/212 ..... Rp 111.400.000
Keterangan :
Lokasinya berada di depan lapangan golf dan pacuan kuda Arcamanik. Luasnya 4 hektar. Lokasi sebelumnya berupa tanah tegalan, dengan harga per meter persegi Rp 325.000. Jumlah yang dipasarkan 115 unit. Fasilitas yang disediakan antara lain jalan lebar 7-10 m dan air artesis.

TAMAN LINGKAR SELATAN

Lokasi : Jl. Lingkar Selatan, Kodya Bandung
Developer : PT Citra Cemerlang
Alamat : Jl Banda 27 Bandung
Telepon : 437901, 4208836
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 140/260 ..... Rp 260.000.000
T 200/280 ..... Rp 312.000.000
Keterangan :
Lokasinya di pinggir Jl Lingkar Selatan, sehingga akses jalan menuju perumahan ini cukup baik. Luas seluruhnya hanya 1,6 hektar dan merupakan bekas permukiman dengan status hak milik. Fasilitas yang akan disediakan antara lain jaringan telepon dan jalan lebar 8 m.

BANJARAN INDAH

Lokasi : Jl. Raya Banjaran
Developer : PT Mitratiga Sinarmentari
Alamat : Jl. Raya Banjaran 587 Lebakwangi, Arjasari, Bandung
Telepon : 5940538
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 36/78 ..... Rp 28.500.000
T 45/104 ..... Rp 37.500.000
T 54/121 ..... Rp 48.500.000
Keterangan :
Lokasinya berada di pinggir Jl Raya Banjaran, 15 km dari alun-alun Kota Bandung. Luas perumahan ini hanya 3 hektar, tanahnya bekas sawah dengan status HGB. Fasilitas yang disediakan antara lain jaringan telepon dan jalan lingkungan dengan aspal hotmix. Sedang airnya menggunakan air tanah.

FAJAR RAYA ESTATE

Lokasi : Jl Pesantren, Cibabat
Developer : PT Purifadjar Purnama
Alamat : Jl Gamelan 2 A, Bandung
Telepon : 306370
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 80/240 ..... Rp 112.000.000
T 97/300 ..... Rp 134.000.000
T 108/490 .... Rp 230.400.000
T 112/456 .... Rp 223.000.000
Keterangan :
Tanahnya bekas ladang, dengan status HGB. Disamping itu developer juga memasarkan kavling mulai luas 240 m^2 sampai 800 m^2. Harga per meter persegi Rp 325.000 - Rp 375.000. Fasilitas yang disediakan antara lain jalan hotmix lebar 8-12,5 m, lapangan tenis, jaringan telepon dan sentral parabola.

GIRI SEDAYU

Lokasi : Lebak Wangi, Banjaran
Developer : PT Gematritunggal Perkasa
Alamat : Jl. Raya Banjaran 66, Bandung
Telepon : 5940069
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/60 ..... Rp 8.950.000
T 21/72 ..... Rp 9.350.000
T 36/90 ..... Rp 12.950.000
T 36/108 : .... Rp 13.600.000
Keterangan :
Perumahan ini lokasinya 1 km dari terminal Banjaran atau kurang lebih 20 km dari Bandung Indah Plaza. Luas area 7,5 hektar, tanahnya bekas tegalan. Topografinya berbukit-bukit dengan sta-

tus HGB. Tersedia angkutan umum, dekat pasar dan sekolah SD-SMP. Untuk fasos dan fasum, developer hanya menyediakan lahan kosong.

MEKAR WANGI ESTATE

Lokasi : Jl Sukarno Hatta
Developer : PT Adi Guna Gemilang
Alamat : Jl Mekar Wangi No. 5, Sukarno-Hatta
Telepon : 507142
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 106/161 ..... Rp 136.000.000
T 118/180 ..... Rp 151.000.000
T 237/315 ..... Rp 315.000.000
Keterangan :
Lokasinya masuk 100 m dari Jl Sukarno-Hatta. Luas seluruhnya 12 hektar. Tanahnya bekas sawah dengan status HGB. Disamping itu juga tersedia kavling, harga per meter persegi Rp 650.000 dengan status hak milik. Fasilitas yang disediakan antara lain, tiap rumah mendapat 1 line telepon, jalan lingkungan lebar 7 m beraspal hotmix, lapangan tenis, lapangan basket dan kolam renang.

RANCAEKEK PERMAI

Lokasi : Ciliunyi
Develper : PT Sentrad Naluri Kreasi
Alamat : Jl Suklarno-Hatta 685, Bandung
Telepon : 310756
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/60 ..... Rp 11.000.000
T 36/84 ..... Rp 19.065.000
T 45/102 : .... Rp 25.370.000
Keterangan :
Lokasinya 500 m dari jalan raya Bandung-Garut. Tanahnya bekas tegal. Fasilitas yang disediakan antara lain masjid dan jaringan telepon. Sedang fasilitas olah raganya, developer hanya menyediakan lahan saja.

BATUNUNGGAL INDAH ESTATE

Lokasi : Sukarno Hatta
Developer : Sanggar Abadi Group
Alamat : Jl. Dr. Abdul Rivai no. 2, Bandung
Telepon : 762870
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 80/140 ..... Rp 125.407.000
T 97/180 ..... Rp 156.800.000
T 105/200 ..... Rp 172.200.000
Keterangan :
Dari Jl Sukarno-Hatta masuk 500 m. Tanahnya bekas sawah dengan status HGB. Ada kendaraan menuju lokasi. Fasilitas yang disediakan antara lain pusat perbelanjaan, gedung bioskup, jalan lebar 12 m beraspal hotmix, sekolah TK-SMA dan jaringan telepon.

KAWALUYAAN INDAH ESTATE

Lokasi : Sukarno-Hatta
Developer : Sanggar Abadi Group
Alamat : Jl. Dr. Abdul Rivai No. 2 Bandung
Telepon : 311311
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 65/162 ..... Rp 89.600.000
T 96/220 ..... Rp 124.100.000
T 103/198 ..... Rp 120.300.000
Keterangan :
Perumahan ini berada di Jl Sukarno-Hatta. Tanahnya bekas sawah dengan status HGB. Tersedia rumah yang dipasarkan dalam keadaan siap huni. Fasilitas yang disediakan antara lain jaringan telepon, jalan lebar 6-8 beraspal hotmix, lapangan tenis dan dekat dengan sekolah TK sampai SMA.

PONDOK MUTIARA

Lokasi : Cimahi
Developer : PT Parahiangan Arta Mas
Alamat : Jl. Setiabudi No. 16
Telepon : 235296, 234519
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 36/72 ..... Rp 33.913.050
T 43/90 ..... Rp 43.438.313
T 50/108 ..... Rp 50.352.225
T 57/135 ..... Rp 60.510.750
T 73/155 ..... Rp 80.856.000
Keterangan :
Lokasinya berada di pinggir jalan Raya Cimahi. Ada kendaraan umum. Tanahnya bekas ladang dengan status HGB. Fasilitas yang akan sediakan antara lain sentral parabola dan jaringan telepon.

GRIYA BUKIT MANGLAYANG

Lokasi : Cinunuk
Developer : PT Herdian Dwiputra
Alamat : Jl. Raya Cinunuk No. 118 Cileunyi
Telepon : 7801969
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/60 ..... Rp 9.723.000
T 36/96 ..... Rp 15.255.000
Keterangan :
Lokasinya masuk 1 km dari Jl Raya Cinunuk. Areal seluruhnya 3 hektar. Dulunya bekas tegalan dengan status tanah HGB. Harga tanah per meter persegi Rp 70.000. Belum ada kendaraan yang masuk ke perumahan ini. Untuk fasos dan fasum, selain jalan, developer hanya menyediakan tanah saja. Harga di atas mulai berlaku sejak Januari 1994.

PURI CIPANGERAN INDAH

Lokasi : Cipangeran, Cimahi
Developer : Raya Incorp
Alamat : Jl Soekarno-Hatta 638, Bandung
Telepon : 762045
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/60 ..... Rp 11.000.000
T 36/90 ..... Rp 25.000.000
T 45/108 ..... Rp 33.000.000
T 57/120 ..... Rp 38.000.000
T 70/150 ..... Rp 45.000.000
T 74/150 ..... Rp 54.000.000
Keterangan :
Meski dalam satu lokasi, perumahan ini mempunyai 3 nama. Yakni Puri Cipangeran Indah, Puri Cipangeran Indah I ADD dan Puri Cipangeran Indah II. Nama tersebut diberikan sesuai dengan pengembangannya. Lokasinya berada di Jl. Raya Cipangeran yang dulu merupakan tanah tegalan, status tanahnya HGB.

PALEM PERMAI ESTATE

Lokasi : Sekejadi, Margahayu
Developer : PT Citra Griya Pertiwi
Alamat : Jl DR Cipto 3
Telepon : 436609, 430096
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 54/115 ..... Rp 67.180.000
T 63/130 ..... Rp 76.585.000
T 70/160 ..... Rp 89.950.000
Keterangan :
Lokasinya berada di pinggir Jl. Soekarno-Hatta. Luasnya 6 hektar. Dulu merupakan tanah sawah. Harga tanah per meter persegi Rp 325.000. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan tenis, jogging track dan jaringan telepon. Akses jalan cukup baik. Untuk menuju ke perumahan ini ada kendaraan umum.

PUTERACO UJUNGBERUNG INDAH

Lokasi : Jl Raya Ujung Berung
Developer : PT Puteraco Indah
Alamat : Jl Diapti Ukur No. 5
Telepon : 2506301, 2506302
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 60/198 ..... Rp 68.900.000
T 68/225 ..... Rp 74.800.000
Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak November 1993. Disamping itu developer juga menjual kavling berukuran antara 140 sampai 307 m². Harga tanah per meter persegi Rp 200.000. Tanahnya merupakan bekas tegal, topografinya berbukit-bukit dan statusnya HGB. Akses jalan untuk menuju perumahan ini cukup baik, karena berada di Jl. Raya Ujung Berung. Ada kendaraan umum menuju kelokasi.

SANGKURIANG EMERALD ESTATE

Lokasi : Cigugur, Parongpong, Bandung
Developer : PT Suryana Megah Lestari
Alamat : Jl Asia Afrika No. 100 Bandung
Telepon : 4205985
Perumahan ini hanya menyediakan kavling dengan luas antara 650 sampai 1.300 m². harga tanah per meter persegi Rp 300.000 - 400.000.
Keterangan :
Berada di Jl Sersan Bajuri. Dari alun-alun Kota Bandung jaraknya kurang lebih 8 km. Luas areal seluruhnya 50 hektar, tapi kelak akan dikembangkan hingga mencapai 150 hektar. Lokasinya bekas ladang, dengan status HGB. Koefisien dasar bangunan yang diizinkan 20 persen. Konsep yang akan digunakan adalah rumah taman. Fasilitas yang akan disediakan antara lain kolam renang, lapangan tenis, jogging track, danau buatan, jalan utama boulevard dengan ROW 20 m dan jalan lingkungan ROW 10 m, air PAM dan taman bermain. Akses jalan menuju lokasi cukup baik. Ada kendaraan umum yang menuju ke lokasi.

BUMI PASUNDAN ESTATE

Lokasi : Campaka, Arcamanik, Kodya Bandung
Developer : PT Bentang Pakuan Utama
Alamat : Jl Sukup Baru no. 1 Ujung Berung, Bandung

Telepon : 7801415, 7801317, 7804124
Total unit yang dipasarkan : 179 unit
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 36/96 ..... Rp 24.900.000
Keterangan :
Perumahan ini hanya menyediakan satu tipe rumah. Tapi bila ada pesanan dengan tipe yang berbeda, developer akan melayani. Luas seluruhnya 2,5 hektar. Tanahnya bekas tegal, dengan status HGB. Lokasinya masuk 300 m dari Jl Raya Ujung Berung. Fasilitas yang disediakan antara lain jalan ROW 7-9 m dan taman.

TAMAN SARI CILEUNYI

Lokasi : Cileunyi
Developer : PT Nata Usaha Abadi
Alamat : Jl. LL. RE. Martadinata 215, Bandung
Telepon : 705554
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 45/100 ..... Rp 45.000.000
T 70/140 ..... Rp 65.000.000
Keterangan :
Perumahan ini menempati area bekas perkampungan dan sawah. Status tanahnya hak guna bangunan. Harga per meter persegi Rp 200.000.

BUKIT CIMANGGUNG PERMAI

Lokasi : Cimanggung, Ranca Ekek
Developer : PT Nata Usaha Abadi
Alamat : Jl. LL. RE. Martadinata 215, Bandung
Telepon : 705554
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/54 (RSS) Rp 4.500.000
T 36/72 (RSS) Rp 6.100.000
T 21/60 ..... Rp 8.500.000
T 21/70 ..... Rp 9.000.000
T 21/80 ..... Rp 9.500.000
Keterangan :
Perumahan ini letaknya masuk 1 km dari Jl. Raya Ranca Ekek. Tanahnya bekas tegal. Harga tanah per meter persegi Rp 20.000, dengan status hak guna bangunan. Lebar jalan di dalam lokasi 5 - 7 m.

BANDUNG HILL SIDE

Lokasi : Arcamanik
Developer : Wjaya Karya
Alamat : Jl. Cipaganti No. 67 Bandung
Telepon : 234469, 231101, 231239
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 75/200 ..... Rp 107.875.000
T 75/300 ..... Rp 145.975.000
T 100/235 ..... Rp 139.555.000
T 150/300 ..... Rp 180.100.000
T 165/400 ..... Rp 314.725.000
Keterangan :
Perumahan ini berada di Jl Raya Sidanglaya. Luas areanya 13 hektar. Tanahnya bekas ladang, topografi berbukit-bukit dengan status HGB. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan tenis, kolam renang, fitness centre, home theatre dan jalan dengan ROW 10-20 m, memakai paving block.

SOREANG INDAH

Lokasi : Jl. Soreang-Banjaran
Developer : PT Sinar Hutomo Pratama
Alamat : Jl. Pelajar Pejuang '45 No. 122, Bandung
Telepon : 303614
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/60 ..... Rp 12.500.000
T 36/90 ..... Rp 20.500.000
T 45/120 ..... Rp 30.500.000
Keterangan :
Letaknya tepat di pinggir Jl Soreang-Banjaran atau kurang lebih 5 km dari pusat kota Bandung. Tanahnya bekas sawah. Harga per meter persegi Rp 136.500 - 189.000, dengan status HGB. Fasilitas yang akan disediakan antara lain jalan lebar 17-20 m beraspal hotmix, jaringan telepon, air PDAM.

MARGAHAYU RAYA BARAT VIII

Lokasi : Margahayu
Developer : Margahayu Raya Group
Alamat : Jl Soekarno-Hatta 638 Bandung
Telepon : 775647, 774052
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 27/66 ..... Rp 18.000.000
T 36/86 ..... Rp 29.000.000
T 36/90 ..... Rp 32.000.000
T 45/108 ..... Rp 43.000.000
Keterangan :
Letaknya 2 km dari Jl. Soekarno-Hatta atau 15 km dari pusat kota Bandung. Tanahnya bekas sawah, harga per meter Rp 175.000, status tanah HGB. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan bulutangkis, sekolah SD-SMP, jalan lebar 6-8 m beraspal hotmix.

RAHAYU GARDEN

Lokasi : Rahayu
Developer : PT Tripatria Duta Wangsa
Alamat : Jl Jamika no 88, Bandung
Telepon : 637470, 614959
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 38/96 ..... Rp 34.580.000
T 45/96 ..... Rp 36.960.000
T 48/140 ..... Rp 48.560.000
T 58/160 ..... Rp 56.450.000
T 70/180 ..... Rp 71.640.000
T 82/220 ..... Rp 80.070.000
T 92/220 ..... Rp 83.310.000
T 200/240 ..... Rp 125.260.000
Keterangan :
Lokasinya dulu tanah sawah. Harga per meter persegi Rp 240.000-Rp 260.000. Status tanah HGB. Menggunakan air tanah. Fasilitas yang diberikan antara lain lapangan tenis, kolam renangg, taman bermain dan jalan lebar 8-12 m beraspal hotmix.

PERMATA REGENCY

Lokasi : Cimahi
Developer : PT Abadi Mukti
Alamat : Jl Jamika No. 88, Bandung
Telepon : 637470, 614959
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 36/90 ..... Rp 22.652.500
T 38/90 ..... Rp 30.237.500
T 38/126 ..... Rp 36.860.000
T 45/132 ..... Rp 43.050.000
T 48/126 ..... Rp 41.525.500
T 58/160 ..... Rp 51.416.000
T 70/135 ..... Rp 52.275.000
T 70/180 ..... Rp 61.397.000
T 82/200 ..... Rp 70.485.000
Keterangan :
Lokasinya di Jl. Raya Cimahi. Dari Alun-Alun Cimahi jaraknya 2 km. Tanahnya bekas sawah. Ada kendaraan umum yang menuju lokasi. Fasilitas yang disediakan antara lain kantor bank, kantor pos, pusat perbelanjaan, lapangan tenis, kolam renang, jaringan telepon, fitness centre, jogging track dan air PAM.

PERMATA GARDEN

Lokasi : Cimahi
Developer : Abadi Mukti Kirana
Alamat : Jl. Jamika No. 88, Bandung
Telepon : 637470, 614959
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/60 ..... Rp 10.500.000
T 36/75 ..... Rp 16.500.000
T 45/102 ..... Rp 23.000.000
T 48/119 ..... Rp 27.000.000
Keterangan :
Perumahan ini merupakan perluasan dari Permata Regency. Hanya dipisahkan oleh sungai. Segala fasilitasnya disatukan dengan Permata Regency.

BUMI PAKUON SARAKAN

Lokasi : Jl. Kol. Masduri
Developer : PT Gapura Kanaka
Alamat : Jl Jamika No. 88, Bandung
Telepon : 637470, 614959
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/60 ..... Rp 11.000.000
T 36/75 ..... Rp 17.000.000
T 36/80 ..... Rp 18.500.000
Keterangan :
Yang dipasarkan sekarang sudah memasuki tahap dua. Untuk tipe T 36/80 dipasarkan ready stock. Lokasinya bekas ladang dan sawah. Telepon sudah masuk. Ada kendaraan umum untuk menuju ke lukasi.

DREAM HILLS ESTATE

Lokasi : Cipaku
Developer : PT Yasmin Cipta Buana
Alamat : Jl Hariang Banga 8 Bandung
Telepon : 4208423/4
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 150/500 ..... Rp 425.500.000
T 300/100 ..... Rp 851.000.000
T 450/1500 ... Rp 1.276.500.000
T 600/2000 ... Rp 1.702.000.000
Keterangan :
Semua rumah yang dipasarkan lengkap dengan perabot rumah tangga. Luas areal yang direncanakan 50 hektar. Tanahnya bekas ladang, dengan topografi berbukit-bukit dan statusnya hak milik. Harga tanah per meter persegi Rp 575.000. Dari Alun-Alun kota Bandung, jaraknya 20 km. Perumahan ini menggunakan konsep rumah taman, dengan KDB 30 persen. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan tenis, kolam renang, parabola, club house, keamanan 24 jam dengan menggunakan CCTV, jalan utama boulevard 20 m, jalan lingkungan 12-16 m, jaringan telepon dan jaringan listrik bawah tanah.

GOLF

Menjadi Member Sambil Berinvestasi

Lapangan golf memang sudah menjamur. Tetapi padang golf tidak pernah kelebihan pasok. Karena bagi golfer adalah prestise tersendiri andai namanya tercatat sebagai member di banyak padang golf. Keyakinan ini diungkapkan Jonas Hutasoit, Marketing Manager Residential and Golf Country Club Tering Bay Resort, Batam. Ia pun percaya, di Indonesia tidak akan terjadi kelebihan pasok padang golf. Keyakinan yang sama juga diungkapkan Lexi A. Tumiwa, General Manager Jakarta Baru Cosmopolitan yang mengelola Royal Gading Golf and Country Club. ''Yang kelebihan pasok itu kan lapangan golf bintang V, tapi kalau di bawah itu masih banyak peluang,'' katanya.

Jonas menambahkan, semakin meningkatnya masyarakat bisnis, maka padang golf pun taka akan kehabisan pasar. "Sebab sekarang orang yang main golf itu bukan hanya mereka yang telah mahir main golf. Tetapi ada yang motivasi awalnya hanya sebagai ajang lobby bisnis atau sekadar rekreasi. Lalu ketagihan, akhirnya menjadi golfer. Kalau sudah jadi golfer, ''orang tersebut tidak akan puas menjadi member di satu atau dua padang golf saja. Mereka ingin main di mana-mana dan biasanya sambil mengurusi bisnisnya, " kata Jonas.

Tetapi jangan salah. Tidak semua konsumen golf, khususnya bagi yang kualitas permainanannya masih tingkat dasar, bisa sesukanya memilih jadi member dimana-mana. Sebab ada juga padang golf membership course yang tidak menerima pemain pemula. Seperti di Jagorawi Golf & Country Club, Jakarta Timur. "Sebelum diterima jadi member di sini, harus dulu menjalankan tes bermain. Kalau belum bisa, keanggotaannya akan ditangguhkan. Sebab pukulannya selain bisa merusak lapangan juga bisa mengganggu konsentrasi permainan member lainnya," jelas Zakir, pemilik lapangan senilai US$ 75 juta ini.

Lantaran itu, padang golf 36 hole ini lambat dalam menambah jumlah member. Dari jumlah member yang sudah terjaring sebanyak sekitar 1900 orang sejak tahun 1992, sampai tahun ini masih belum mencapai target 2000 orang untuk 36 hole. Namun padang golf yang direncanakan akan ditambah 9 hole lagi itu, sampai kini masih menerima member baru dengan harga *member fee*-nya Rp 125 juta. Harga tersebut akan dipertahankan sampai target 2000 member tercapai. Dan kelak akan dinaikan lagi kalau holenya sudah mencapai 45.

Tetapi jangan khawatir, bagi Anda yang masih pemula dan berniat menjadi golfer. Karena banyak padang golf membership course yang membuka pintu buat Anda tanpa pakai syarat seperti Jagorawi Golf & Country Club. Di lintas Jagorawi saja sudah siap beroperasi beberapa padang golf yang tidak kalah kualitasnya. Mulai dari Rainbow Hills (27 hole), Palm Hill Golf (18 hole), Emerald One Golf (18 hole), Riverside Golf (18 hole), dan Rainbow Hills (27 hole), segera pula beroperasi.

Lalu bagi Anda yang punya pertimbangan memilih main golf di kawasan rekreasi pegunungan atau pantai, maka tersedia banyak pilihan. Setelah lepas dari lintas tol Jagorawi menuju arah Puncak - Cipanas, Anda dihadapkan pada tiga pilihan mulai dari Gunung Geulis 36 hole di lereng Gunung Mega Mendung, kemudian ada Cibodas Golf Park 18 hole yang berada persis di kawasan Taman Nasional Gunung Gede-Pangrango.

Di belahan barat Jakarta, Tangerang, ada Modern Golf and Country Club (18 hole), Damai Indah Padang Golf (18 hole), Kapuk Indah Golf and Country Club, serta Kedaton Golf and Country Club (18 hole). Akhir tahun ini juga akan beroperai Royal Gading Golf and Country Club (27 hole). Sementara di Bekasi Anda akan mendapatkan Cikarang Golf and Country Club (18 hole).

Menjadi member di suatu perkumpulan golf sama dengan berinvestasi. Karena hampir semua padang golf harga *member fee*-nya pasti mengalami kenaikan. Dari keuntungan yang diperoleh developer itu, secara pararel, Anda sebagai member juga memperoleh kesempatan yang sama memperoleh gain dari tiap tahap penjualan. Sifat kenggotaan padang golf ada yang transferable, artinya keanggotaan Anda bisa dijual lagi kepada pihak lain dengan nilai yang lebih tinggi dari ketika pertama kali membeli. Bahkan ada beberapa padang golf yang menjamin refundable. Maksudnya, uang yang telah Anda belikan keanggotaan padang golf dapat diambil kembali ketika Anda memutuskan keluar dari kenggotaan setelah 20 sampai 30 tahun. Dari hasil survai *Properti Indonesia*,didapat harga *member fee* mengalami fluktuasi kenaikan mulai dari gain 5 % sampai 50 %.

Berikut ini adalah listing padang golf yang bisa menjadi pilihan Anda untuk menjadi member sekaligus berinvestasi ■

YM,JJ,MG,HS/Edo

JAGORAWI GOLF & COUNTRY CLUB

Perancang : Peter Thomson
Pengelola : PT Olah Raga
Alamat : Jl. Kranggan Cibinong, Bogor
Telepon : 8753806-17
Lokasi : 3,5 km dari gerbang tol Cibinong 35 menit via tol dari Semanggi
Jumlah hole : 36 hole (rencana 45 hole)
Mulai dipasarkan : Tahun 1979
Harga member :
- Rp 25 juta (Tahap I penjualan)
- Rp 30 juta (Tahap II penjualan)
- Rp 40 juta (Tahap III penjualan)
- Rp 60 juta (Tahap IV penjualan)
- Rp 90 juta (Tahap V penjualan)
- Rp 125 juta (Sekarang)

Gain : 38 %
Iuran member : Rp 75.000/bulan
Jumlah target member : 2000 orang (akan di tambah setelah 45 hole)
Jumlah member sekarang : 1970 orang
Sifat membership: Transferable
Keterangan :
Direncanakan akan ada dua tahap penjualan lagi. Menurut Buku The World's Great Golf Courses, terbitan tahun 1992, padang golf ini termasuk satu dari 25 golf courses yang terbaik di dunia. Padang golf ini di ketinggian 200 meter dari permukaan laut. Dibelah kelok-kelok Kali Cikias yang alami, dan plus ada dua buah telaga buatan yang berfungsi untuk water hazard dan pemeliharaan ikan

RAINBOW HILLS GOLF & COUNTRY CLUB

Perancang : J. Michael Poellot
Pengelola : PT Light Instrumenindo
Alamat : Gedung BRI II, 20th Floor
Telepon : 571 3260, 571 3263
Lokasi : Sentul Resort, 10 km dari Bogor atau 40 menit dari Semanggi
Jumlah hole : 27 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1993
Harga member :
- Rp 50 juta (Tahap I penjualan)
- Rp 60 juta (sekarang)

Gain : Minimal 20 %
Jumlah target member : 2000 orang
Jumlah member sekarang : Sekitar 350 orang
Iuran member : US$ 1.200/tahun
Sifat membership: Transferable, refundable 90 % setelah 20 tahun
Keterangan :
Sampai Agustus pembangunannya sudah tujuh hole. Desember 1994 akan siap pakai 9 hole lagi. Ada 4 tahap penjualan. Harga member akan naik setelah seluruh hole selesai.

RIVERSIDE GOLF CLUB

Perancang : Greg Norman
Pengelola : PT Gitamaya Interbuana Golf & Country
Alamat : Mid Plaza Building Jln. Jend. Sudirman Kav 10 - 11
Telepon : 570 7574, 570 47 03, 570 6200
Lokasi : Sekitar 10 menit dari pintu tol Jagorawi, Citeureup.
Jumlah hole : 18 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1992
Harga member :
- Rp 63 juta (Tahap I penjualan)
- Rp 69 juta (Agustus 1993)
- Rp 78 juta (Maret 1994)

Iuran member : US$ 600
Jumlah target member : 1.000 orang
Jumlah member sekarang : Sekitar 200 orang
Sifat membership: Transferable setelah 2 tahun membership berjalan
Keterangan :
Transferable bisa dengan harga pasar setelah jumlah membernya mencapai target 1000 orang. Akan naik lagi setelah 18 hole siap dipakai pada Oktober 1994

GUNUNG GEULIS WEST COURSE & COUNTRY CLUB

Perancang : Thomson Wolveridge dan Perrett
Pengelola : PT Mulia Colliman International
Alamat : Tlp. 573 2258, (0251) 41500
Lokasi : Desa Pasir Angin, 5 Km dari jalan raya Bogor- Puncak
Jumlah hole : 36 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1992
Harga member :
- Rp 40 juta (Tahap I penjualan)
- Rp 100 juta (Sejak Maret 1994)

Gain : 20 %
Iuran member : Rp 77.000/bulan
Jumlah target : 1.200 orang membership
Jumlah member sekarang : 600 orang
Sifat membership: Transferable, dan refundable 100% setelah 30 tahun
Keterangan :
Padang golf ini berada di daerah pegunungan berketinggian 400 sampai 500 meter di atas permukaan laut. Tetapi 18 hole diantaranya sebagian besar berkontur datar. 18 hole lagi konturnya berbukit-bukit. Ada beberapa telaga buatan, dan kali Cikias yang alami. Suhunya 20 derajat. Bermain golf dengan suasana tenang karena jauh dari jalan raya Bogor - Puncak. Direncanakan akan ada tahap ketiga dan seterusnya, setelah selesai pembangunan 9 hole terakhir dan *health center, cottage* sewaan 70 unit pada akhir 1994

EMERALD ONE GOLF & COUNTRY CLUB

Perancang : Arnold Palmer dan Jack Nicklaus
Pengelola : PT Karabha Dikdaya
Alamat : 27th Floor, Landmark Building Jl. Jend Sudirman I
Telepon : 520 0022,520 0054, 520 0064, 520 0142
Lokasi : Cimanggis, 4 Km dari pintu tol Taman Bunga Cibubur. Atau 15 menit dar1 Semanggi
Jumlah hole : 36 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1991
Harga member :
- Rp 50 juta (Tahap I penjualan)
- Rp 80 juta (tahun 1993)
- Rp 100 juta (tahun 1994)

Gain : Sekitar 50 %-100%
Iuran member : Rp 100.000/bulan
Jumlah target : 1.200 orang
Member sekarang : 900 orang
Sifat membership: Transferable, dan Refundable 100 % setelah 30 tahun
Keterangan :
Minimal akan ada 4 tahap penjualan. Pada September 1994 siap dipakai 18 hole. April 1995 = 27 hole. September 1996 = 36 hole Desainnya *back to nature.* Meremajakan kawasan kebun karet. Dengan kontur alami yang berbukit-bukit. Padang golfnya dibelah sebuah sungai sambungan dari Sungai Sunter Jakarta Utara. Ada tujuh telaga buatan

TERING BAY GOLF RESORT BATAM

Perancang : Greg Norman asal Australia
Pengelola : PT Intan Fajar
Lokasi : Di tepi pantai Batam
Jumlah hole : 18 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1993
Harga member : S$ 30.000
Iuran member : Rp 300 ribu sampai Rp 500 ribu/tahun (jenis membernya; ordinary member, recidential member, dan *coorporate* member)
Jumlah target member : 2000 orang
Jumlah member sekarang : Sekitar 500 orang
Sifat membership: Transferable
Keterangan :
Padang golfnya berada diantara perbukitan dan pantai yang berjarak 15 menit dari Singapura

BUMI SERPONG DAMAI GOLF & COUNTRY CLUB

Perancang : Jack Nicklaus
Pengelola : PT Damai Indah Padang Golf
Alamat : Gedung Jaya, 10th Floor, Jl. M.H ThamrinNo. 12
Telepon : 331811, 326734, 326838, 327508
Lokasi : Di kawasan permukiman Bumi Serpong Damai, 30 menit dari Semanggi
Jumlah hole : 18 hole
Mulai dipasarkan: Mei 1991
Harga member fee:
- Rp 135 juta (Tahap I penjualan)
- Rp 145 juta (sekarang)

Gain : 7 %
Iuran member : Rp 150.000/bulan
Jumlah target member : 1.400 orang
Jumlah member sekarang : 1.100 orang

Sifat membership: Transferable, dan refundable 90 % setelah 30 tahun.
Keterangan :
Menjadi member di Bumi Serpong Damai Golf Course maka juga berlaku untuk bermain di Kapuk Golf & Country Club yang berjarak 45 menit dari Semanggi. Kesempatan 300 member lagi akan dibuka pada tahap penjualan ketiga yang dimulai akhir 1994 atau awal 1995

MODERNLAND GOLF & COUNTRY CLUB

Perancang : Peter Thomson
Pengelola : PT Moderland
Lokasi : Di kawasan permukiman Kota Baru Moderland, Cipondoh, Tangerang
Jumlah hole : 18 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1993
Harga member : Rp 80 juta
Iuran member : Rp 1,2 juta sampai Rp 1,5 juta/tahun (tergantung jenis membership)
Gain : Belum bisa diumumkan
Jumlah target member : 1.200 orang
Jumlah member sekarang : Sekitar 800 orang
Sifat membership: Transferable
Keterangan :
Pada 9 hole diantaranya merupakan Night Golf, dengan sorot lampu berkekuatan 2.000 watt

TAKARA GOLF CLUB

Perancang : Watanabe
Pengelola : PT Tigaraksa
Alamat : Tira Building Jl. HR. Rasuna Said Kav. B-3
Telepon : 522 2410
Jumlah hole : 18 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1993
Harga member : US$ 12.500 atau sekitar Rp 25 juta
Iuran member : Rp 75.000/bulan
Target jumlah : 1.200 orang membership
Membership sekarang : 450 orang
Sifat membership: Transferable, dan refundable 100 % setelah 20 tahun
Keterangan :
Lapangan golf 9 hole selesai dibangun pada Oktober 1994. Pada Oktober 1994 tahap pertama penjualan akan ditutup dengan batas maksimum 600 member. Akan ada tiga tahap penjualan lagi.

CIKARANG GOLF & COUNTRY CLUB

Perancang : Nick Faldo
Pengelola : PT Jababeka
Alamat : World Trade Center, 12th Floor Jl. Jendral Sudirman Kav. 29-31
Telepon : 5211550 - 5211551
Lokasi : Cikarang, lewat tol Cikampek 35 menit dari Semanggi.
Jumlah hole : 18 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1993
Harga member :
- US$ 15.000 (Tahap I penjualan)
- US$ 25.000 (Mulai Agustus 1994)

Gain : 67 %
Iuran member :
US$ 1000 (masih dalam rencana)
Jumlah target member : 1400 orang
Jumlah member sekarang : sekitar 300 orang
Sifat membership:
Transferable dan refundable 100 % setelah 30 tahun
Keterangan :
Mulai dibangun tahun 1992. Direncanakan selesai dibangun 18 hole tahun 1995 bersamaan dengan digelarnya kompetisi pertama untuk member. Akan ada tiga tahap penjualan

PALM HILL GOLF

Perancang : Taisei Coorporation
Pengelola : PT Palm Hill Resort
Alamat : Hotel Borobudur Inter Continental
Lokasi : Office Centre 2nd Floor Jl. Lapangan Banteng Selatan.
Telepon : 370 333, 380 5555
Jumlah hole : Sentul, Bogor
Mulai dipasarkan: Tahun 1991
Harga member :
- US$ 25.000 (Tahap I penjualan)
- US$ 35.000 (sekarang)

Gain : 20 %
Iuran Member : Rp 1,2 juta/tahun
Target jumlah : 1.000 orang membership
Jumlah member sekarang : 500 orang
Sifat membership: Transferable
Keterangan :
Harga *member fee* sekarang adalah tahap ke III penjualan.

RANCAMAYA GOLF

Perancang : Ted Robinson
Pengelola : PT Rancamaya Asri Golf & Country Club
Alamat :
Telepon : 370 333, 3805555
Lokasi : Di Ciawi, 45 menit dari Semanggi
Jumlah hole : 18 hole
Mulai dipasarkan : Juli 1994
Harga member :
- US$ 32.000 (Tahap I penjualan)
- US$ 32.000 (Sekarang)

Iuran member : US$ 35/bulan
Jumlah target member : 1.200 orang
Jumlah member sekarang : 75 orang
Sifat membership : Transferable
Keterangan :
Di sebuah kawasa resort terpadu yang berada di kaki Gunung Salak. Akan ada dua tahap penjualan

PONDOK CABE GOLF & COUNTRY CLUB

Perancang : Peter Thomson
Pengelola : Yayasan Pondok Cabe
Alamat :
Telepon : 740538-85, 5203236, 5257932
Lokasi : Di perbatasan antara Jakarta Selatan dan Tangerang. Bersebelahan dengan Lapangan Terbang Pondok Cabe.
Jumlah hole : 18 hole
Mulai dipasarkan: Tahun 1989
Harga member :
- US$ 7,500 (Tahap I penjualan)
- US$ 9,000 (Thn. 1989 akhir-Thn. 1990 awal)
- US$ 12,500 (Tahun 1990-1991)
- US$ 20,000 (Tahun 1992-1993)
- US$ 25,000 (Tahun 1993 akhir sampai sekarang)

Jumlah target membe : 850 orang
Jumlah member sekarang : 750 orang
Sifat membership : Transferable
Keterangan :
Dari hole ke hole dihalangi *traping*-nya, selain ada bunker juga ada water hazard.

GBD
INTERIOR DESIGNERS
FOR
HOTELS ▫ OFFICES ▫ BANKS
RESTAURANTS ▫ RESIDENCES
SALONS ▫ SHOPS
PT. GRAHA BRITINDO JAYA
Jl. H. Abdul Majid Dalam II No. 26
Cipete Selatan Jakarta Selatan
Telp : 7512661
▫▫▫

PUSAT PERBELANJAAN

Mengundang Pengunjung dan *Tenant* di Arena Bermain

Selera pasar menuntut juga pusat perbelanjaan menjadi arena rekreasi. Plaza Bintaro dan Metropolitan Mall Bekasi mengantisipasinya dengan membuka arena bermain Funworld Family Recreation Centre dan SEGA.

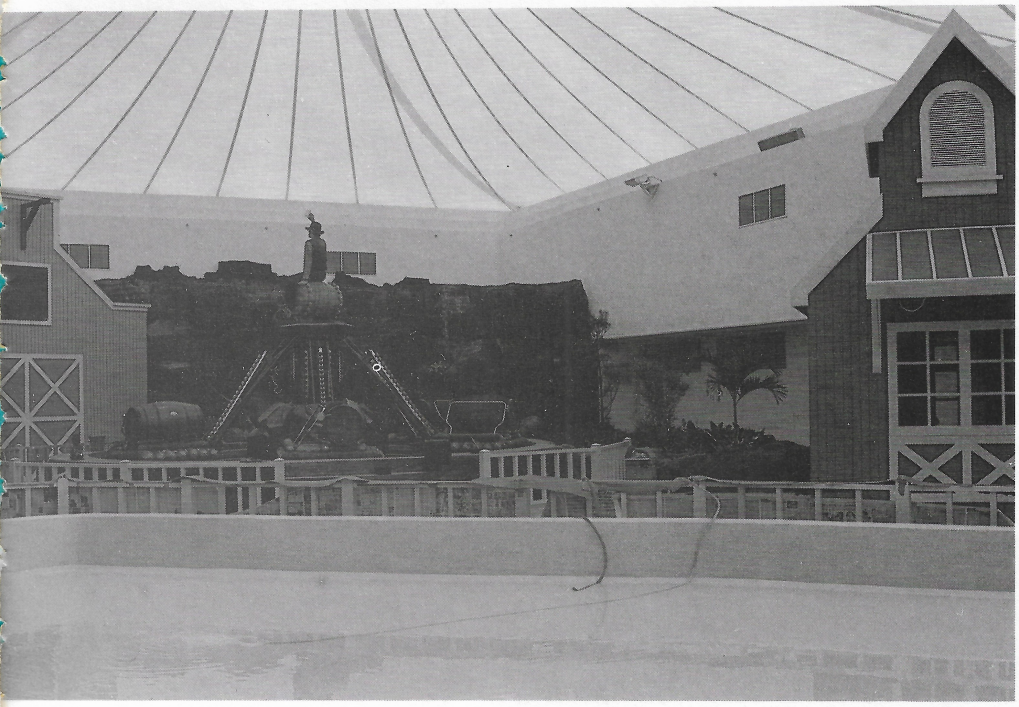
Persaingan di bisnis *retail space*, khususnya pusat perbelanjaan dengan konsep mall, belakangan ini tampaknya makin tajam. Para pengelola dituntut untuk selalu melahirkan ide-ide baru. Apakah itu dalam bentuk penciptaan pusat jajan serba ada, pameran berbagai produk baru arena bermain, maupun berbagai kegiatan lain yang bertujuan melahirkan daya tarik.

Lokasi yang baik, kini bukanlah satu-satunya kekuatan utama sebuah pusat perbelanjaan. Selera pasar sepertinya mulai bergeser ke arah yang lebih kompleks. Maksudnya, bila mereka berkunjung ke suatu pusat perbelanjaan, bukan semata berbelanja, tapi juga rekreasi. Tengok saja gaya berbelanja orang kita. Mereka selalu datang bersama seluruh keluarganya. Sementara si Ibu berbelanja, anak-anak bisa dengan aman bermain di play ground. Nah, kelak bukan mustahil fasilitas rekreasi yang bagaimana yang ditawarkan developer, akan menjadi penentu masuk tidaknya pengunjung atau *tenant* ke suatu pusat perbelanjaan.

Paling tidak, kini ada dua pusat perbelanjaan modern yang mulai mengantisipasi gejala itu. Sebut saja Metropolitan Mall Bekasi dan Plaza Bintaro yang bernaung di bawah Sang Pelopor. Group memang boleh sama tetapi dalam soal persaingan merebut *tenant* dan pengunjung, agaknya tidak ada kompromi. Agar selalu menjadi yang terbaik, *merogoh kocek* ratusan juta sampai miliaran rupiah, bukanlah jumlah yang dianggap luar biasa untuk meningkatkan citra pusat perbelanjaan mereka.

PT Metropolitan Mall Bekasi, yang mulai dibuka Desember 1993 lalu dengan luas 45.000 meter persegi, awal bulan lalu meluncurkan sebuah produk baru. Namanya, Fun World Family Recreation Centre dengan tema atau nafas *old west*. Di sini digelar permainan anak-anak dan orang dewasa seperti komedi putar, *bumper car* untuk anak dan dewasa maupun *giant weel* (roda putar raksasa) yang menembus atap Metropolitan Mall. Permainan ini hampir sama seperti yang terdapat di Taman Impian Jaya Ancol hanya ukuranya lebih kecil. Juga ada yang disebut exploratorium, sebuah tempat yang menyembunyikan misteri alam dengan peralatan canggih.

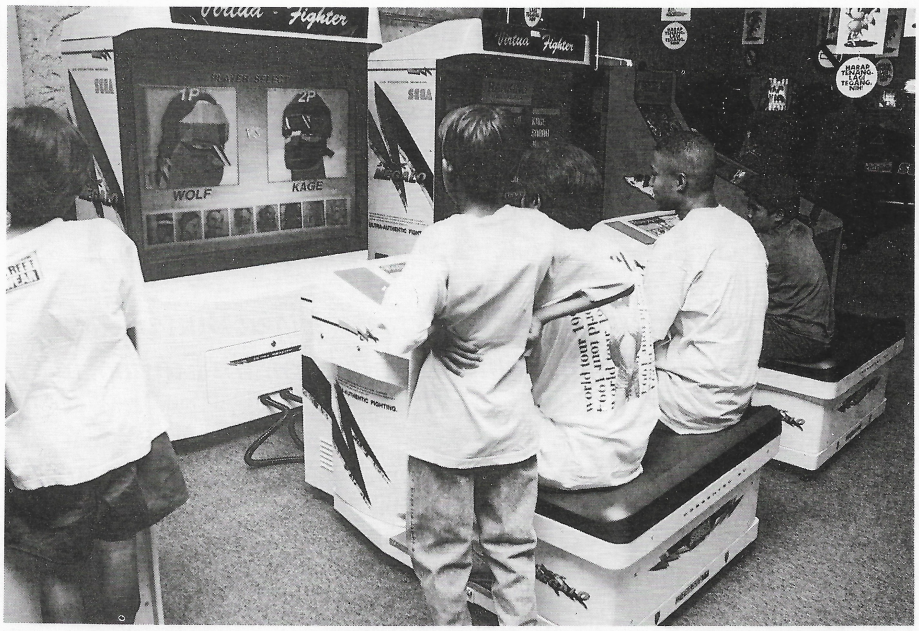
Begitu besarnya peralatan itu, kekuatan listrik yang dibutuhkan mencapai setengah mega watt. Seluruh peralatan yang ditempatkan di lantai teratas mall tersebut sengaja didatangkan dari Amerika dan Eropa. "Di Indonesia memang belum ada pabrik yang memproduk alat tersebut," ujar Rachmat Sutiono, Presiden Direktur PT Funworld Prima, perusahaan yang men-



TATAN R

FUNWORLD FAMILY RECREATION
UNTUK SELURUH KELUARGA

TATAN R



BERMAIN SEGA
DI PLAZA BINTARO JAYA

jadi mitra PT Metropolitan Mall Bekasi untuk mengelola pusat rekreasi ini.

Pusat perbelanjaan Plaza Bintaro tak mau ketinggalan. Awal Agustus lalu pusat perbelanjaan seluas 18.7878 meter persegi yang terletak di selatan Jakarta itu memperkenalkan SEGA, sejenis permainan simulator tiga dimensi dengan teknologi tinggi. Menurut Ir Adrian Priohutomo, Manajer Pengelola, fasilitas itu merupakakan penyempurnaan dari *video game* yang sudah ada saat ini yang hanya memilih satu mesin dan satu layar. SEGA bisa dimainkan oleh remaja dewasa karena memerlukan kemampuan khusus dengan 49 variasi. Antara satu pemain dengan pemain lain bisa main perang-perangan.

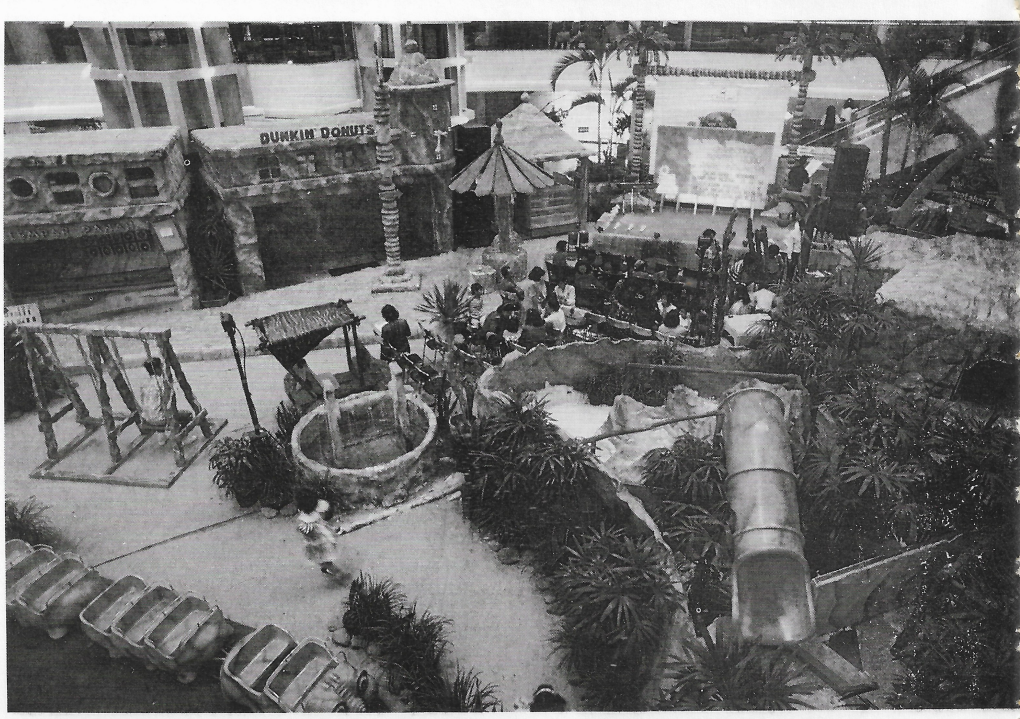
Untuk permainan yang sifatnya mendidik ada di Children Play Ground dengan menggunakan konsep *happy world*. Unsur mendidiknya terdapat pada upaya memperkenalkan dunia sekitar kita dari darat, udara, laut, dan air. Beberapa permainan didisediakan antara lain *boats rides, space train, kiddy rides*. Investasi khusus untuk ini sebesar Rp 400.000.000. dengan *space* yang disediakan 328 meter persegi.

Sedangkan yang bersifat *entertainment*, salah satunya adalah Scoops'n Tubes, yang sangat digemari di Amerika, yakni sebuah permainan/hiburan yang disatukan dengan restoran.

Seperti halnya Metropolitan Mall Bekasi, hampir seluruh alat untuk permainan berteknologi tinggi di Plaza Bintaro itu didatangkan dari Amerika. Untuk ini disediakan *space* 436 meter persegi di lantai tiga. Racmat melihat arena permainan ini memiliki prospek bisnis yang cerah. Alasannya, fasilitas permainan yang yang lengkap dan mewah yang ditempatkan dalam ruangan tertutup dan terlindungi dari sengatan matahari dan hujan deras, merupakan hal yang masih baru di Indonesia. Yang selama ini ada di hampir semua pusat perbelenjaan, biasanya hanya ditujukan buat anak-anak. Teknologi yang digunakan masih tergolong sederhana. Segmen pasar yang harapkan pun sangat terbatas. Sementara apa yang digelar di Plaza Bintaro kini adalah pusat rekreasi untuk seluruh keluarga —baik anak-anak maupun dewasa.

Ir. Nanda Widya, Direktur Eksekutif PT Metropolitan Development, mengklaim bahwa *Funworld* adalah pusat rekreasi terbesar yang berada di dalam ruangan (*indoor*) pertama di Indonesia. Lokasi yang disediakan untuk arena bermain ini mencapai 5.000 meter persegi atau sama dengan separuh dari luas lantai tingkat empat. Hadirnya pusat rekreasi ini, menurut Nanda, diperkirakan akan mendongkrak jumlah

TATAN R



CITRALAND GROGOL
MENGKOMUNIKAN KEPENTINGAN PENYEWA DAN PEMBELI